Scanned with OKEN Scanner

PLĂŢI ŞI GARANŢII INTERNAŢIONALE

Mariana Negruş

Copyright © 1996,1998 - Editura **ALL-B.**

ISBN 973-98605-0-8

Toate drepturile asupra prezentei ediţii sunt rezervate
Editurii **ALL-B.**
Nici o parte din acest volum nu poate fi copiată
fără permisiunea scrisă a Editurii **ALL-B.**
Drepturile de distribuţie în străinătate
aparţin în exclusivitate editurii **ALL B.**

Copyright © 1996, 1998 - **ALL-B.**
The distribution of this book outside Romania, without
the written permission of **ALL-B.** is strictly prohibited.

Editura **ALL-B.**

Bucureşti
bd. Timişoara nr. 58 sect. 6
☎ 413 18 50, 413 11 58, 413 07 20, 413 43 21

Fax: 413 05 40

Departamentul Difuzare
☎ 413 16 12, 413 03 29, 413 44 43

Coperta: Stelian Stanciu

PRINTED IN ROMANIA

Scanned with OKEN Scanner

MARIANA NEGRUŞ

PLĂŢI ŞI GARANŢII INTERNAŢIONALE

Ediţia a doua
revăzută şi completată

EDITURA ALL

Scanned with OKEN Scanner

CUPRINS

Prefaţă xi

Secţiunea I
PLĂŢI INTERNAŢIONALE

Capitolul I
Cadrul juridic al relaţiilor internaţionale de plăţi 1

1.1. Acorduri şi convenţii 1
1.2. Contractul comercial internaţional 2
1.3. Normele de drept şi reglementările internaţionale 3
1.4. Acorduri şi convenţii internaţionale 4
1.5. Uzanţele internaţionale 5
1.6. Practici în domeniul plăţilor internaţionale 6
1.7. Transferul internaţional al fondurilor/mesajelor 8

Capitolul II
Acreditivul documentar 13

2.1. Etape de evoluţie 13
2.2. Reglementări. Standardizare 14
2.3. Înţelesul termenului acreditiv documentar/credit documentar 16
2.4. Elemente esenţiale în derularea AD 17
2.4.1. Părţi implicate 17
2.4.2. Mecanismul plăţii prin AD în contextul unei afaceri 19
2.5. Forme şi tipuri de AD 21
2.5.1. Forma acreditivelor documentare 21
2.5.2. Modul de utilizare (plată) al AD 26
2.5.3. Clauze speciale în AD 27
2.5.4. Folosirea combinată a AD 28
2.6. Deschiderea acreditivului documentar 28
2.6.1. Opţiunea importatorului pentru plata prin AD 28
2.6.2. Ordinul de deschidere a AD. Cerinţe. Precizări 30
2.7. Utilizarea acreditivului documentar 51
2.7.1. Opţiunea exportatorului pentru plata prin AD 51
2.7.2. AD şi clauzele contractului comercial internaţional 59
2.7.3. Comportamentul exportatorului la primirea AD 60

Scanned with OKEN Scanner

2.7.4. Prezentarea documentelor la bancă 62
2.8. Documente 64
2.8.1. Factura 64
2.8.2. Documentele de transport 68
2.8.3. Certificatul/poliţa de asigurare 80
2.8.4. Cambia 83
2.8.5. Certificatul de origine 84
2.8.6. Certificate 89

Capitolul III
Acreditivul documentar şi schema de plată 92

3.1. AD cu plata la vedere 92
3.2. AD cu plata diferată (amânată) 95
3.3. AD cu plata prin acceptare 97
3.4. AD cu plata la vedere şi prin acceptare (AD mixte) 102
3.5. AD cu plata prin negociere 103
3.6. AD revolving (reînnoibil) 108
3.7. AD şi operaţiunile de intermediere 110
3.7.1. AD transferabil (ADT) 110
3.7.2. Cesiunea AD 116
3.7.3. AD *clauză roşie* 122
3.7.4. AD *back-to-back* 125
3.8. AD şi operaţiunile de compensaţie 131
3.8.1. AD reciproce 132
3.8.2. AD *stand-by* 142

Capitolul IV
Băncile şi acreditivul documentar 149

4.1. Responsabilităţi şi limite 149
4.2. Comisioane bancare 150
4.3. Deschiderea AD de bănci 156
4.4. Modificarea AD. Transmiterea amendamentelor la AD de către bănci 165
4.5. Avizarea beneficiarului de dechiderea AD 169
4.6. Utilizarea AD şi controlul documentelor 170

Capitolul V
Incasoul documentar 177

5.1. Definire. Mecanismul derulării 177
5.2. Părţile implicate. Obligaţii 180
5.3. Documente 185
5.4. Riscurile derulării plăţilor prin incaso documentar 187
5.5. Modalităţi de diminuare a riscurilor în operaţiunile comerciale cu plata prin incaso documentar 188
5.6. Incasoul simplu 191

Capitolul VI
Ordinul de plată (O.P.) 192

6.1. Concept. Caracteristici 192
6.2. Părţi implicate. Derularea plăţii 193

Scanned with OKEN Scanner

PREFAŢĂ

Din domeniul valutar-financiar, derularea plăţilor internaţionale constituie, poate, componenta cea mai cunoscută şi necunoscută, cea mai sensibilă şi rigidă, cea mai manevrabilă şi mai puţin stăpânită.

Utilizarea modalităţilor de plată în ansamblul sistemului valutar-financiar actual, poate constitui o frână sau un stimul pentru dezvoltarea relaţiilor de afaceri ale unei firme cu străinătatea. În acelaşi timp, plăţile nu pot fi disociate de riscurile valutare şi de preţ, sau de neexecutarea sau executarea defectuoasă a obligaţiilor asumate prin contract.

Din aceste considerente, lucrarea abordează trei probleme în interdependenţa lor:

– plăţile internaţionale,

– riscurile valutare şi de preţ,

– sistemul garanţiilor şi, în special, al celor bancare.

Lucrarea îşi propune să prezinte, într-o formă sintetică şi larg accesibilă, principalele aspecte ale problemelor amintite, accentul fiind pus pe aspectele practice, pe implicaţiile fenomenelor analizate şi mai puţin pe latura teoretică, la aceasta recurgându-se numai în măsura în care prezentarea sau analiza unor fenomene au impus-o nemijlocit.

În tratarea problematicii abordate, s-a pornit de la ideea necesităţii înţelegerii efectelor financiare pe care le generează apelul la diferite instrumente şi tehnici. Aceasta deoarece, opţiunea utilizării uneia sau alteia implică, în egală măsură, atât cunoaşterea şi analiza lor în contextul relaţiilor valutar-financiare internaţionale şi a regulilor şi uzanţelor care le guvernează, cât şi stăpânirea unui ansamblu de tehnici a căror utilizare să permită contracararea efectelor nedorite şi o eficienţă sporită a afacerilor.

Obiectivul lucrării îl constituie prezentarea unui instrumentar de referinţă în domeniul complex al plăţilor şi garanţiilor internaţionale, bazat, în principal, pe regulile şi uzanţele uniforme elaborate de Camera de Comerţ Internaţional de la Paris.

Subordonat acestui obiectiv, s-a urmărit asigurarea unei unităţi terminologice în contextul eterogenităţii practicilor internaţionale. Din considerente similare, din punct de vedere metodic, fiecare noţiune, termen sau concept a fost însoţit de exemplificări adecvate, uneori în mai multe variante, specifice diferitelor ţări participante la schimburile internaţionale, fiecare variantă fiind comentată.

Scanned with OKEN Scanner

Alături de exemplele prezentate, în unele cazuri, au fost expuse şi tehnici de calcul, rezolvate şi comentate în scopul ilustrării mai pertinente a efectului financiar al utilizării unei metode sau alteia. S-a căutat, în măsura posibilităţilor, prin apelul la publicaţiile Camerei de Comerţ Internaţional de la Paris sau ale unor bănci de prestigiu, să fie cuprinsă şi experienţa practicii bancare acceptate internaţional.

În acelaşi context, întrucât s-a dorit ca lucrarea să fie utilă, în primul rând, activităţii practice (bancare şi comerciale) s-a optat pentru terminologia ce s-a impus în activitatea financiar-bancară internaţională, utilizându-se versiunile oficiale (în engleză) ale Camerei de Comerţ Internaţional, Paris.

Prin categoriile folosite şi prin exemplele prezentate, s-a căutat să fie cuprinse acele aspecte care au o importanţă şi o frecvenţă de apariţie mai mare în practica schimburilor internaţionale, iar documentele ilustrative au la bază cazuistica bancară.

În elaborarea lucrării s-a urmărit îmbinarea rigurozităţii ştiinţifice cu o cât mai largă accesibilitate, astfel ca lucrarea să fie utilă, imediat, direct, atât specialiştilor din domeniul bancar sau celor care dezvoltă schimburi comerciale cu străinătatea, cât şi unui cerc mai larg de studenţi şi cititori care doresc să se iniţieze sau să-şi consolideze cunoştinţele în domeniu.

Dacă acestea au fost, pe scurt, intenţiile în elaborarea lucrării, este un adevăr că o lucrare nu se judecă după intenţii, ci după aceea ce reuşeşte să ofere în mod efectiv. Prezenta lucrare, ca oricare de acest fel, este succeptibilă poate de multe retuşuri, de aceea mulţumirile noastre se îndreaptă, încă de pe acum, spre toţi cei care, parcurgând-o, vor face sugestii şi propuneri de îmbunătăţire.

Mariana Negruş

Scanned with OKEN Scanner

Secţiunea I

PLĂŢI INTERNAŢIONALE

Capitolul I

CADRUL JURIDIC AL RELAŢIILOR INTERNAŢIONALE DE PLĂŢI

Desfăşurarea schimburilor economice comerciale şi a relaţiilor de plăţi generate de acestea se poate realiza fie într-un *cadru convenţional solemn* având la bază texte oficiale scrise şi opozabile ambelor părţi semnatare, fie fără un asemenea cadru, în mod spontan, pe baza *contractelor comerciale internaţionale.*

1.1. ACORDURI ŞI CONVENŢII

Relaţiile comerciale şi de plăţi ale ţării noastre au la bază acordurile şi convenţiile încheiate în acest sens cu marea majoritate a statelor cu care întreţinem relaţii. Indiferent de obiectul lor, acordurile economice reprezintă înţelegeri internaţionale ce consemnează acordul de voinţă a două (sau mai multe) state care îşi asumă anumite drepturi şi obligaţii în domeniul economic, financiar, de plăţi. Dintre toate tipurile de acorduri[1], acordul comercial şi de plăţi încheiat între două state constituie documentul cel mai important din punct de vedere al reglementării relaţiilor de comerţ dintre acestea.

Realizând la nivel bilateral unificarea normelor aplicabile raporturilor respective, indiferent de deosebirile dintre legislaţiile interne ale ţărilor, reglementarea internaţională are prioritate în raport cu reglementarea internă, care poate interveni numai ca subsidiar şi numai pentru acele aspecte care nu sunt cuprinse în reglementarea internaţională.

Acordul comercial şi de plăţi conţine mai multe elemente şi clauze, dintre care cele mai importante sunt: preambulul cu părţile contractante şi principiile care guvernează relaţiile economico-comerciale; listele de mărfuri (care se dau, de regulă, în anexa la acord, dar care fac parte din acesta); clauza naţiunii celei mai

---

1 România are încheiate peste 600 de acorduri cu ţări din toate zonele geografice. Obiectul acestora este foarte diferit: acorduri comerciale şi de plăţi; acorduri privind exportul sau importul unor materii prime şi alte produse pe termen lung; acorduri generale (cadru) de cooperare şi colaborare tehnică; de comerţ şi navigaţie; privind promovarea şi garantarea reciprocă a investiţiilor de capital; privind colaborarea în domeniul asigurării sociale; privind transporturile (maritime, fluviale, rutiere etc.); privind pescuitul oceanic; convenţii fitosanitare etc.

Scanned with OKEN Scanner

favorizate sau sistemul taxelor vamale convenit; încheierea de contracte pe termen lung între întreprinderile şi firmele autorizate să efectueze operaţiuni de comerţ exterior; principiul de stabilire a preţurilor; *modul de decontare a plăţilor;* constituirea Comisiei mixte; modul de soluţionare a eventualelor litigii; termenul de valabilitate şi posibilitatea de modificare şi prelungire a acordului etc.

Acordurile comerciale şi de plăţi se încheie, de regulă, pe perioade mai mari de un an.

Relaţiile ce iau naştere şi se desfăşoară pe baza acordurilor încheiate la nivel guvernamental, semnate de împuterniciţi ai guvernelor respective, poartă, în general, denumirea de *relaţii convenţionale de plăţi.* Ca împuterniciţi ai statului sau ai guvernului, acordurile pot fi semnate de reprezentanţi ai ministerelor de comerţ exterior, băncilor sau chiar ai unor întreprinderi sau grupuri de întreprinderi de prim rang.

Reglementarea relaţiilor comerciale şi de plăţi se poate face (cel mai adesea) într-un *singur document* sau separat în documente diferite – un *acord privind relaţiile comerciale* şi un *altul referitor la plăţi.* Această din urmă situaţie apare întotdeauna în cazul relaţiilor de cliring, deoarece acordul în acest domeniu cuprinde o suită de elemente de detaliu privind derularea plăţilor. (Vezi capitolul VIII)

Un loc important în reglementarea relaţiilor valutar-financiare îl ocupă *acordurile* sau, după caz, *convenţiile de credit* denumite şi de împrumut, linii de credit, de finanţare etc. încheiate, după caz, la nivel guvernamental (credite guvernamentale), sau la nivel bancar - între două instituţii bancare. Astfel de documente se pot încheia la nivel guvernamental – între două state sau între o instituţie financiar-bancară şi o ţară reprezentată prin Banca Centrală, Ministerul Finanţelor, un grup de bănci sau o instituţie financiară de vocaţie regională sau internaţională etc. (de ex. creditele FMI, împrumuturile BIRD, BERD etc.). De regulă, convenţiile de credit au drept scop facilitarea şi amplificarea schimburilor dintre state, firme etc., prin utilizarea creditului internaţional sau depăşirea unor dificultăţi financiare etc.

Pentru desfăşurarea operaţiunilor valutar-financiare şi a plăţilor internaţionale, pe baza unor norme tehnice reciproc convenite, băncile încheie *aranjamente interbancare.* Aranjamentul interbancar poate îmbrăca forma unui schimb de scrisori între două bănci sau a unui document convenţional bilateral încheiat între ele (cu preambul, articole etc.).

1.2. CONTRACTUL COMERCIAL INTERNAŢIONAL

Acordurile şi convenţiile încheiate la nivel interguvernamental creează cadrul general de desfăşurare a schimburilor, de armonizare a intereselor dintre două sau mai multe state. Indiferent însă de tipul acordului – de plăţi sau cliring – derularea efectivă a schimburilor şi a plăţilor generate de acestea se realizează pe baza *contractului comercial internaţional.*

În principiu, contractul internaţional are ca efect crearea unor obligaţii în sarcina ambelor părţi. Vânzătorul are ca principale obligaţii: predarea mărfii, remiterea documentelor referitoare la marfă, conformitatea mărfii cu stipulaţiile contractuale, iar cumpărătorul: plata preţului şi preluarea mărfii.

Pentru îndeplinirea corespunzătoare a obligaţiilor principale partenerii includ în contract o serie de alte clauze şi elemente de detaliu.

Scanned with OKEN Scanner

În ansamblul clauzelor unui contract un loc deosebit de important îl ocupă *componenta valutar-financiară*. În principal, aceasta se referă la: mijlocul de plată utilizat, modul de evitare sau atenuare a riscurilor valutare, modalitatea de plată (de decontare), schema de plată, garantarea îndeplinirii întocmai a obligaţiilor asumate de partener etc.

Fiecare dintre aceste elemente comportă o multitudine de aspecte tehnice, legislative, de conjunctură valutar-financiară pe care orice firmă care desfăşoară activităţi în domeniul comerţului exterior trebuie să le aibă în vedere.

1.3. NORMELE DE DREPT ŞI REGLEMENTĂRILE NAŢIONALE

Fiecare ţară, în cadrul sistemului său monetar, reglementează expres relaţiile cu alte sisteme monetare. Aceste reglementări sunt obligatorii şi aplicabile tuturor operaţiunilor valutar-financiare derulate pe teritoriul său, fiind delimitată, totodată, sfera operaţiunilor cu străinătatea pe care le pot dezvolta persoanele fizice sau juridice rezidente şi nerezidente.

Pentru participanţii la schimburile economice internaţionale cunoaşterea reglementărilor în materie ale ţărilor partenere are importanţă atât din punct de vedere al *sferei operaţiunilor* pe care le pot derula în ţara respectivă, cât şi din punct de vedere al *incidenţei reglementărilor naţionale asupra plăţilor* efectuate cu parteneri proveniţi din aceste ţări.

Reglementările în materie existente în unele ţări impun utilizarea numai a anumitor valute în relaţiile de plăţi cu altele; interzic circulaţia liberă a valutelor străine pe teritoriul lor, operaţiunile de plăţi putând fi efectuate numai de anumite instituţii desemnate expres; în ţările unde există pieţe monetare şi de capital pot fi efectuate, cu respectarea legislaţiei naţionale, diferite operaţiuni cu hârtii de valoare, titluri de credit etc., în timp ce în alte ţări astfel de operaţiuni sunt interzise; numeroase ţări interzic transferul valutar al fondurilor condiţionând transferul de obţinerea unor autorizaţii etc.

În acest ansamblu de reglementări naţionale un loc aparte îl ocupă *dreptul bancar*. Prin diferite norme fiecare ţară reglementează activitatea instituţiilor bancare, exercitarea profesiilor în aceste instituţii, precum şi regulile privind operaţiunile bancare impunând o anumită conduită faţă de partenerii străini. Aceste reguli se pot referi la modalitatea de plată utilizată, modul de emitere şi executare a garanţiilor bancare, sistemul acordării şi asigurării creditelor de export etc., fiecărui stat fiindu-i specifice anumite reglementări.

După cum se cunoaşte, *dreptul naţional aplicabil* reprezintă dreptul comercial şi dreptul civil al unui stat pe care partenerii de contract îl desemnează expres în contract că va cârmui raporturile juridice pe toată perioada derulării contractului. Deseori însă componenta valutar-financiară a contractului, direct sau indirect, implică trimiterea la un alt drept naţional aplicabil decât cel al contractului[1]. Aceasta, deoarece în materie bancară contractele sunt reglementate de legea ţării unde îşi are *sediul banca*. În funcţie, de ex., de domicilierea A.D., soluţionarea litigiilor referitoare la plăţi este supusă legislaţiei ţării în care îşi are sediul banca

---

[1] Desigur, sunt situaţii când acestea nu sunt diferite.

Scanned with OKEN Scanner

plătitoare. În mod similar, apar astfel de probleme în cazul garanţiilor bancare – unde uzanţa ia în considerare legislaţia din ţara băncii garante, a contragaranţiilor etc. De aceea, alături de legea contractului, partenerii de contract trebuie să ia în considerare şi dreptul naţional, dreptul bancar, care, în funcţie de anumite menţiuni exprese în contract, va cârmui componenta valutar-financiară.

1.4. ACORDURI ŞI CONVENŢII MULTILATERALE

Dezvoltarea schimburilor internaţionale a pus tot mai acut problema asigurării unui comportament ordonat al ţărilor în desfăşurarea relaţiilor valutar-financiare şi a plăţilor dintre ele. Deşi practica cunoaşte o mare diversitate de documente, în principiu ele pot fi grupate în două categorii; (a) convenţii destinate să uniformizeze normele de drept internaţional într-un domeniu dat şi (b) convenţii şi acorduri destinate să coordoneze comportamentul monetar-financiar al unui grup mai mare sau mai mic de ţări.

a. Preocupările de unificare a normelor de drept internaţional s-au materializat în acte internaţionale ce au ca obiect:

– *uniformizarea dreptului internaţional privat* (de ex.: Convenţia cuprinzând legea uniformă asupra cambiilor şi biletelor de ordin – Geneva, 1930 –, Convenţia cuprinzând legea uniformă asupra cecului – Geneva, 1931 – sau

– *uniformizarea regulilor de drept material,* în cadrul cărora se fac referiri exprese şi la plăţile internaţionale. Pot fi amintite: Convenţia referitoare la legea uniformă asupra vânzării internaţionale de bunuri mobile corporale (Haga, 1964), Convenţia cuprinzând legea uniformă asupra formării contractelor de vânzare internaţională de bunuri mobile corporale (Haga, 1964), Convenţia Naţiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internaţională (Viena, 1980) care a înlocuit cele două legi uniforme prezentate anterior, pe măsura intrării lor în vigoare.

Majoritatea acestor convenţii destinate reglementării uniforme a comerţului internaţional au fost elaborate sau încheiate sub egida unor organisme internaţionale (Liga Naţiunilor, Organizaţia Naţiunilor Unite, Comisia Naţiunilor Unite pentru Dreptul Comercial Internaţional etc.).

b. Unele organisme internaţionale grupând un număr relativ limitat de ţări au convenit, sub forma acordurilor, convenţiilor, anumite norme pe care statele semnatare se obligă să le respecte.

Un exemplu îl constituie ţările membre ale Uniunii Europene care, în preocuparea de uniformizare a dreptului comunitar, au încheiat între ele acordul denumit Sistemul Monetar European, în scopul menţinerii în comun a unor cursuri valutare stabile, extinderii utilizării unităţii de cont europene ECU etc. Pentru realizarea acestor sarcini Comunitatea are calea directivelor, spre a impune statelor membre un anumit rezultat (ţările având libertatea de a-şi alege mijloacele), sau a recomandărilor. Uniformizarea dreptului, în acest caz, se realizează, deci, prin legi sau norme naţionale, edictate ca urmare a directivelor sau recomandărilor.

Pe principii asemănătoare funcţionează şi Uniunea Monetară a Africii Centrale şi Uniunea Monetară a Africii Occidentale etc. Toate aceste acorduri şi convenţii sunt dublate de crearea unor instituţii menite să supravegheze şi să sprijine realizarea în fapt a obiectivelor valutar-financiare comune.

Scanned with OKEN Scanner

Istoria relaţiilor valutar-financiare cunoaşte şi un acord cu vocaţie internaţională – Acordul Conferinţei Monetare şi Financiare a Naţiunilor Unite şi Asociate (Bretton Woods) – prin care ţările participante au convenit asupra unor reguli de comportament monetar-financiar destinat să asigure desfăşurarea echilibrată a relaţiilor valutar-financiare internaţionale în perioada postbelică. Principiile şi regulile convenite au fost înscrise în Statutul F.M.I., iar statele membre se obligau să le respecte. În consecinţă, ţările, în măsura în care era necesar, procedau la modificarea legislaţiei naţionale sau adoptau alte hotărâri interne pentru a respecta normele de conduită monetară internaţională convenite.

Reglementările amintite au incidenţă directă, obligatorie, asupra modului de derulare a plăţilor între ţările semnatare, sau pot determina o anumită decizie în formularea componentei valutar-financiare a contractului – ştiindu-se, de ex., faptul că ţările membre ale S.M.E. menţin reciproc cursul de piaţă al valutelor lor în limitele unui ecart de ± 2,25% sau ± 12% faţă de un curs pivot.

Tot astfel, statutul F.M.I. impune statelor membre obligaţia de a colabora între ele pentru a asigura respecarea reglementărilor referitoare la schimbul valutar din legislaţiile lor naţionale. Astfel, în Statutul F.M.I. art. VIII (2) b se precizează: "contractele de schimb valutar care privesc moneda unui stat membru şi care sunt contrare reglementării din acel stat referitoare la schimb – reglementare menţinută sau impusă cu acest Statut – vor fi neexecutorii pe teritoriul oricărui stat membru...".

1.5. UZANŢELE INTERNAŢIONALE

Uzanţele internaţionale îşi au izvorul în practicile şi obişnuinţele care se stabilesc între două sau mai multe părţi contractante, în cadrul activităţii lor comune. În relaţiile de schimburi, plăţi internaţionale, desfăşurate pe o anumită durată, participanţii introduc unele atitudini, comportări şi expresii care, repetându-le de multe ori, devin, cu timpul, subînţelese ori implicite în toate contractele dintre ei.

În practica relaţiilor valutar-financiare şi a plăţilor internaţionale, uzanţele cunosc forme foarte variate. Cele mai larg utilizate sunt:

– *trimiterea la un document, act scris.* În domeniul plăţilor internaţionale Camera Internaţională de Comerţ de la Paris, pe baza practicilor bancare, a uniformizat regulile de conduită ale părţilor implicate într-o plată internaţională. Drept urmare, a elaborat: Reguli şi uzanţe uniforme referitoare la acreditivele documentare (Publicaţia nr. 500), Reguli uniforme privind incasourile (Publicaţia nr. 522) şi Reguli uniforme pentru garanţiile contractuale (Publicaţia nr. 325). Reguli uniforme privind garanţiile de cerere (Publicaţia nr. 458). Trimiterea, în cadrul contractului comercial internaţional, la aceste documente este *facultativă,* dar, o dată acceptate de parteneri şi stipulate în contract, regulile şi uzanţele în materie devin obligatorii pentru toate părţile;

– *exprimarea în termeni de cod.* Deseori, în contractul comercial, pentru a simplifica prezentarea responsabilităţilor părţilor privind livrarea mărfurilor se face trimitere la anumite reguli uniforme[1] în mod codificat. De ex., "CIF

---

[1] Incoterms – 1990, RAFTD – 1941. În aceste documente, în funcţie de condiţia de livrare (CIF, FOB etc.), sunt detaliate toate responsabilităţile părţilor.

Scanned with OKEN Scanner

Marsilia" semnifică: exportatorul livrează marfa, plăteşte transportul şi asigură marfa pe toată perioada transportului până în portul Marsilia; în consecinţă, valoarea acreditivului pe care îl va deschide banca importatorului trebuie să îi acopere toate aceste cheltuieli. Alteori, codurile s-au impus prin practică: D/P semnifică documente contra plată; D/A - documente contra acceptare etc.;

– *uzanţele locale şi uzanţele speciale* au ca obiect: practica statornică într-o ramură de activitate (comerţul cu cereale, vânzarea-cumpărarea hârtiilor de valoare); practica într-o profesie (arbitrajiştii în operaţiuni valutare, brokerii, agenţii la bursa de valori, de mărfuri etc.); practica dintr-un loc (bursa de valori, port, o anumită piaţă monetară etc.). Profesioniştii, cu practici şi obiceiuri comune, îşi făuresc norme de conduită proprii în relaţiile lor reciproce, cu tendinţe de a fi aplicate şi terţilor, care le acceptă sau care, datorită raportului de forţe defavorabil lor sunt siliţi să le accepte prin intermediul contractelor de adeziune ce li se impun. Sunt numeroase situaţii în care desfăşurarea unei activităţi din domeniul valutar-financiar implică nu numai cunoaşterea legislaţiei naţionale în materie, dar şi luarea în considerare a uzanţelor locale.

Cele prezentate relevă caracterul eterogen al organizării şi reglementării relaţiilor valutar-financiare şi de plăţi internaţionale manifestat, pe de o parte, prin tendinţa statelor de a-şi păstra autonomia şi libertatea de comportament în acest domeniu, iar pe de altă parte, prin dorinţa lor de a le conferi stabilitate şi echilibru.

1.6. PRACTICI ÎN DOMENIUL PLĂŢILOR INTERNAŢIONALE

Un moment important în desfăşurarea schimburilor internaţionale îl constituie încasarea contravalorii mărfurilor exportate sau a serviciilor prestate. Realizarea încasării sumelor astfel rezultate se efectuează printr-o *modalitate de plată* sau *de decontare* convenită între parteneri sau/şi stipulată în contractul comercial internaţional.

Modalităţile de plată utilizate în comerţul internaţional s-au diversificat continuu, odată cu mutaţiile ce au avut loc în cadrul economiei mondiale şi a perfecţionării tehnicilor şi tehnologiilor de transmitere a mesajelor.

Privite în ansamblul lor, se disting:

1. *Plata prin marfă contra marfă,* cunoscută sub denumirea de troc, *compensaţie.* Din punct de vedere istoric este prima "modalitate" de plată apărută, iar revenirea la acest tip de plată a fost determinată pe de o parte de fenomene de criză financiară, naţională sau internaţională (de ex. criza 1929–1933, criza datoriilor externe 1980 – 1985 etc.), iar pe de altă parte, de limitele financiare ale unor participanţi la schimburile internaţionale.

În prezent, această tehnică este utilizată ca metodă de a "debloca" relaţiile comerciale cu ţări, firme etc., ale căror disponibilităţi financiare sunt modeste sau inexistente.

2. *Plata în numerar.* Dacă în trecutul istoric plata "cu bani peşin" constituia o certitudine la încheierea unei tranzacţii, în etapa contemporană locul său în ansamblul plăţilor internaţionale este modest şi pe cale de dispariţie, ca urmare a dezavantajelor şi riscurilor pe care le incumbă:

Scanned with OKEN Scanner

– *transportul efectiv* al banilor care în orice context conţine în sine un risc: pierdere, furt, accidente de transport etc.;

– *contactul direct* între cei doi parteneri sau a reprezentanţilor lor este dificil de realizat atunci când relaţiile de afaceri sunt derulate între ţări aflate adesea pe continente diferite;

– *dificultatea de a sincroniza obligaţiile fundamentale* ale partenerilor: de a livra marfa sau de a presta serviciul şi de a-l plăti. În practică, producerea mărfurilor sau prestarea unui serviciu poate precede sau urma momentului plăţii. În acest context, ambii parteneri sunt confruntaţi cu riscul: - de a nu primi marfa corespunzător celor convenite – cumpărătorul; de a nu fi plătit la timp, integral sau chiar deloc – vânzătorul.

Cu toate acestea, factori diferiţi determină ca şi în epoca contemporană plata în numerar să fie utilizată. Astfel:

– în ţările care au *restricţii valutare privind deţinerea şi mişcarea devizelor sau practică sisteme de impozitare severe* în domeniu, plata în numerar devine o metodă de evaziune fiscală sau de evitare a restricţiilor valutare;

– *în spaţiile geografice izolate,* pentru achiziţionarea de la populaţiile locale de produse a căror comercializare altfel nu ar fi posibilă (dat fiind lipsa conectării la un sistem bancar), sau care cad sub incidenţa unor reglementări adesea internaţionale (rezervaţii naturale, animale pe cale de dispariţie, vestigii arheologice etc.) şi care astfel formează obiect de contrabandă, plata directă în numerar dovedindu-se a fi "discretă";

– în activitatea de *turism şi transport internaţional,* plăţile în numerar pentru diferite servicii, produse, continuă să fie utilizate, mai ales în ţările care încă nu s-au conectat de sistemele de plată electronizate (cărţi de debit, de credit etc.). Astfel turistul străin trebuie să poarte asupra sa o sumă de bani – în valută sau în monedă locală, pentru a-şi acoperi nevoile curente.

Elementul fundamental al plăţii în numerar îl constituie încrederea care trebuie să existe între partenerii de afaceri.

3. *Plata prin cec* este cea mai apropiată de plata în numerar, iar caracterul înscrisului – cecului – oferă partenerilor de afaceri un grad de siguranţă mai ridicat. Plata prin cec – în diferitele sale forme – a luat o deosebită amploare după anii '60, fiind utilizată cu precădere în spaţiul plăţilor necomerciale.

4. *Plata prin titluri de credit,* respectiv prin utilizarea cambiei şi a biletului la ordin, se numără printre cele mai vechi tehnici de plată. În timp, acestea au evoluat de la utilizarea lor singulară, în sine, sistem care se practică şi în prezent, la asocierea lor unei alte tehnici de plată cum ar fi acreditivul documentar, incasoul etc., adesea cu valoare de instrument de garantare (în cazul incasoului, de exemplu) sau ca rezultat al unor reglementări specifice, particulare privind plata (scrisoarea de credit comercială, specifică ţărilor de drept anglo-saxon).

Fiecare dintre aceste două titluri de credit prezintă anumite particularităţi în utilizarea lor ca mijloc de plată, oferind un grad de securitate ridicat părţilor implicate.

5. *Ordinul de plată* este legat de apariţia băncilor şi a dezvoltării relaţiilor la nivel internaţional între acestea.

În esenţă, se aseamănă plăţilor în numerar, dar se realizează pe canal bancar şi constă din ordinul pe care un client îl dă băncii sale de a plăti din contul său

Scanned with OKEN Scanner

o sumă de bani unei alte persoane în contul acesteia care poate fi deschis la orice altă bancă, sau chiar la aceeaşi bancă. În practica internaţională este denumit şi "plata direct din cont" sau "plata din cont".

Indiferent de denumire, plata presupune în prealabil un ordin dat de titularul contului.

6. *Plata documentară* sau *operaţiuni documentare* constituie o sintagmă pentru a defini o tehnică de plată, în cadrul căreia plata sumei se face de către bancă numai contra documente, (de unde şi denumirea). În această grupă sunt incluse: *acreditivul documentar* şi *incasoul documentar.* Date fiind particularităţile mecanismului derulării plăţii, aceste tehnici conferă partenerilor un grad de securitate mai ridicat.

7. *Scrisoarea de garanţie bancară,* deşi, în esenţă, constituie un instrument de garantare, în practica comercial–bancară contemporană este utilizată şi ca modalitate de plată. Prin implicarea mai profundă sau mai superficială a băncii – corespunzător angajamentului de plată asumat (subsidiar, solidar sau la prima şi simpla cerere) – oferă mai multă sau mai puţină siguranţă în raport cu interesele partenerilor. Scrisoarea de garanţie bancară de plată poate fi utilizată în sine sau în conexiune cu o tehnică de plată cu scopul de a o garanta, cum este, de exemplu, plata prin incaso documentar sau plata prin compensaţie.

Fiecare dintre modalităţile de plată prezentate au avantaje şi dezavantaje şi presupun stăpânirea unei anumite tehnici în utilizarea lor.

Aceste aspecte sunt prezentate detaliat în cuprinsul lucrării la paragrafele sau capitolele aferente.

De reţinut faptul că, exceptând *plata în numerar* şi *anumite forme de plată prin compensaţie,* toate celelalte modalităţi de plată presupun (1) existenţa conturilor bancare ale partenerilor de afaceri, (2) iar mişcarea banilor între aceste conturi se realizează pe *canal bancar* prin una dintre tehnicile de transfer internaţional al fondurilor.

Deci, agenţii economici în decizia lor privind o plată internaţională au în vedere, pe de – o parte, *modalitatea de plată* pentru care optează (cec, ordin de plată, incaso, acreditiv etc.) iar pe de altă parte, *modul* în care vor fi *transferate fondurile* (letric, telegrafic, SWIFT) şi cine suportă comisioanele bancare.

În această perspectivă, orice *modalitate de plată* presupune precizarea tehnicii de transfer a fondurilor: unul şi acelaşi acreditiv, de exemplu, poate fi transmis beneficiarului letric, telegrafic (fax) sau prin sistem SWIFT. *Conţinutul mesajului este acelaşi,* diferă între ele prin acurateţea, siguranţa, costul şi rapiditatea transmiterii.

1.7. TRANSFERUL INTERNAŢIONAL AL FONDURILOR/MESAJELOR

Indiferent de natura tranzacţiei sau a persoanei fizice sau juridice care a ordonat transferul internaţional al fondurilor, acesta se poate realiza prin:

1. Transfer letric prin poştă (par avion);
2. Transfer telegrafic;
3. Transfer prin sistemul SWIFT.

Scanned with OKEN Scanner

1. *Transferul letric*

Din punct de vedere istoric este primul utilizat de bănci şi, în esenţă, constă în transmiterea fizică a înscrisului printr-un anumit mijloc de transport (de la calească ... la avion) de la o bancă la o alta.

Documentul în sine conţine toate detaliile referitoare la cine a ordonat plata, în favoarea cui se va plăti suma, suma de plată, moneda şi, după caz, şi alte detalii etc.

În prezent, transferul letric se realizează, cel mai adesea par avion. În practica abrevierilor specific bancare se utilizează MT (Mail Transfer engl.) sau, după caz AMT (Air Mail Transfer). Pe scara transferurilor este cel mai ieftin, dar cel mai puţin rapid.

2. *Transferul telegrafic*

A început a fi utilizat de bănci la scurt timp după descoperirea telegrafiei, odată cu noile realizări tehnice în domeniu: transmiterea prin cablu, iar în prezent prin telex şi fax. Abreviat TT (Telegrafic transfer) constituie o modalitate mult mai rapidă de transmitere a informaţiilor privind transferul fondurilor decât transferul letric, şi bineînţeles mai scumpă. În esenţă, conţine aceleaşi detalii ca şi transferul letric.

3. *Transferul prin sistemul SWIFT*

SWIFT constituie o tehnică *computerizată* de transmitere a mesajelor. Într-o abordare simplă, este similar transferului telegrafic sau prin telex, cu particularităţile determinate de sistemul computerizat integrat care îl defineşte şi securitatea absolută a transmiterii informaţiilor.

Expresia SWIFT, utilizată adesea în practică ca un termen în sine, reprezintă de fapt abrevierea pentru Society for Worldwide Interbank Financial Telecomunications (Societatea pentru Telecomunicaţii Financiare Interbancare Mondiale), societate constituită în 1973, prin asocierea a 239 de bănci din diferite ţări, cu sediul la Bruxelles şi care a devenit operaţională începând cu 1977.

Transmiterea mesajelor în sistem SWIFT se poate realiza:
– cu prioritate *normal*, sau ordinar aceasta înseamnă că mesajele sunt transmise în ordinea introducerii lor în sistem;
– cu prioritate *urgent*, un mesaj ce poartă o astfel de menţiune este întotdeauna transmis înaintea tuturor celor ce fac parte din grupa normale; dar şi cele urgente, dacă sunt mai multe, sunt transmise în ordinea introducerii lor. Ca procedură de ansamblu, mesajele cu prioritatea urgent pot fi asemănate cu transferurile telegrafice;
– cu prioritate *sistem*, sunt mesaje cu un circuit limitat, fiind generate şi transmise numai pe calculatoarele societăţii SWIFT pentru transmiterea unor informaţii de importanţă majoră, şi care sunt, din nou recepţionate de toate băncile ce au aderat la SWIFT.

Deşi de dată recentă, operaţiunile prin sistem SWIFT au crescut virtiginos atât ca urmare a numărului băncilor care au aderat, cât şi datorită adaptării sistemului diferitelor tipuri de mesaje.

Dacă în 1977 zilnic prin reţeaua SWIFT se transmiteau peste 3,3 milioane mesaje pe *an*; în 1994, numărul de mesaje a depăşit 2,2 milioane pe *zi*.

Numărul băncilor care au aderat la sistem a depăşit 2.000 în 1994. Primele bănci din România care au aderat la sistem au fost: Banca Română de Comerţ

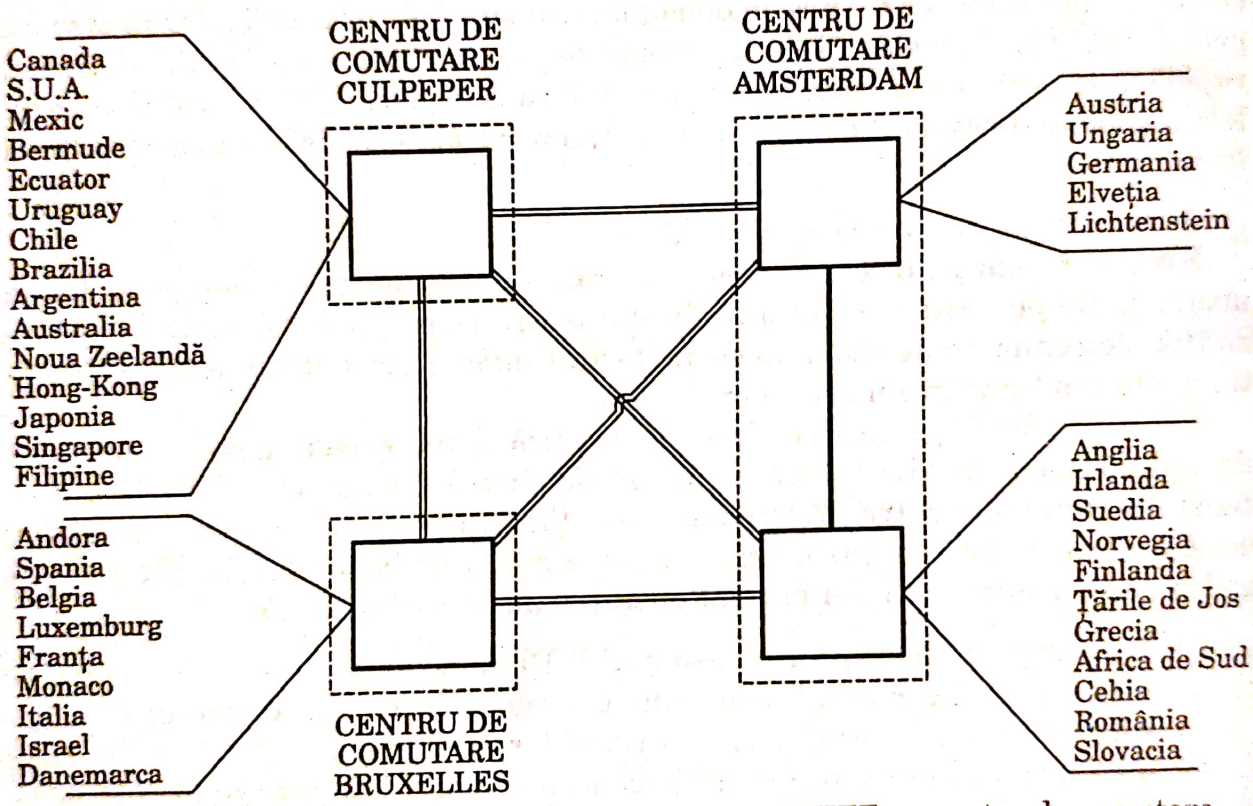
Scanned with OKEN Scanner

Exterior - BRCE, Banca Română pentru Dezvoltare - BRD, Banca Agricolă - BA, Banca Comercială Română - BCR, iar în 1994, peste 20 de bănci din ţara noastră erau conectate la reţea sau se aflau în faza de test în vederea conectării.

Deşi nu toate băncile din spaţiul financiar bancar internaţional sunt conectate la reţeaua SWIFT, inevitabil într-un viitor relativ apropiat acest sistem va deveni tehnica predominantă a transferurilor şi transmiterii mesajelor.

Această tendinţă este determinată, pe de o parte, (1) de înseşi principiile de funcţionare a reţelei, iar pe de altă parte, (2) de avantajele ce le oferă.

(1) Reţeaua cuprinde patru *centre de comutare* dintre care două la Amsterdam şi câte unul la Bruxelles şi Culpeper (localitate în SUA, statul Virginia) la care sunt conectate grupuri de ţări (schema 1 de mai jos). Ordinatoarele de la centrul de comutare comunică între ele asigurând transmiterea mesajelor *numai prin intermediul lor*.



Schema 1. Repartiţia ţărilor conectate la reţeaua SWIFT pe centre de comutare.

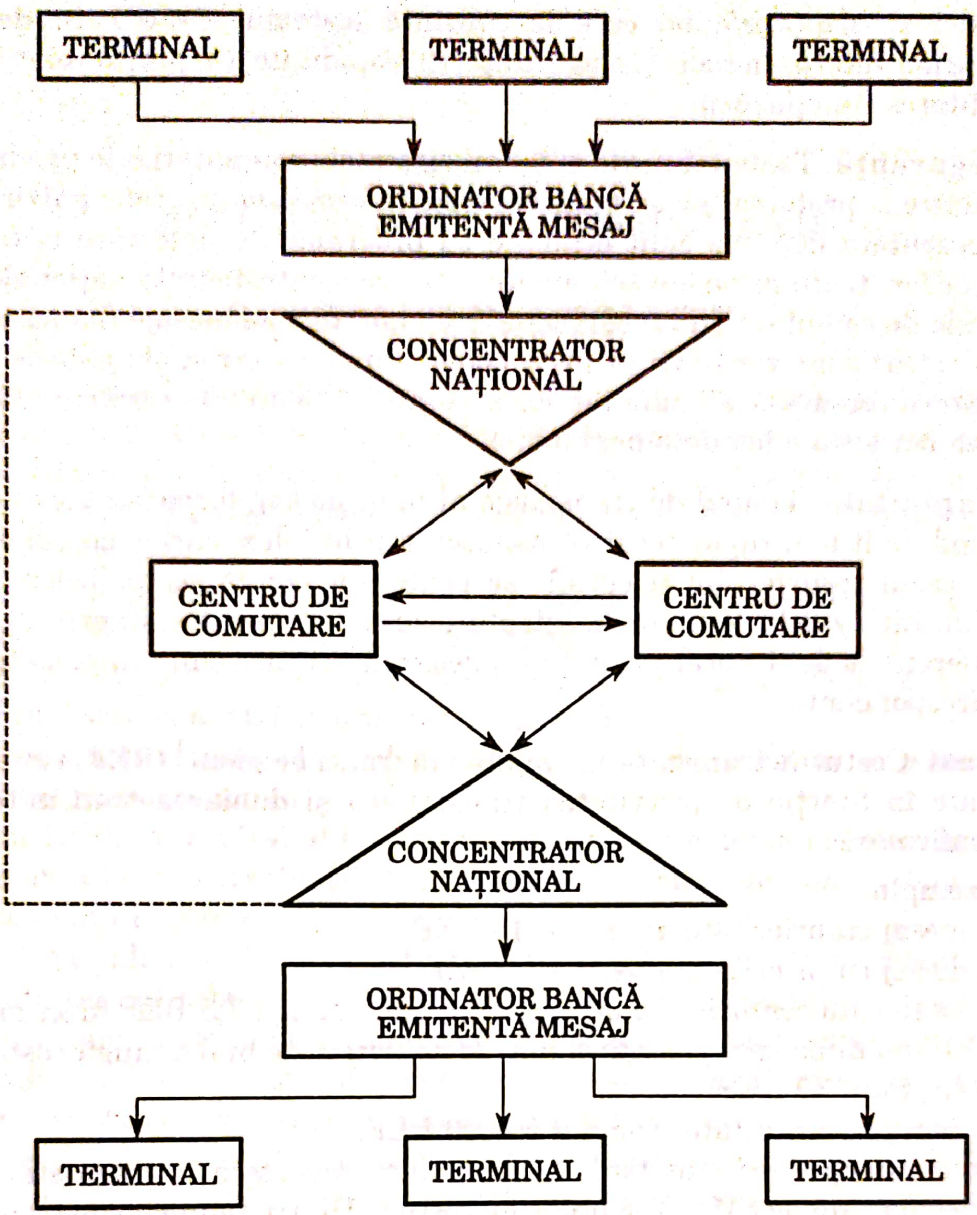
Astfel două bănci nu pot comunica direct, fiind de altfel interzisă dialogarea directă.

În afară de aceste patru centre de comutare, sistemul include în al doilea plan, aşa-numitele *concentratoare naţionale,* al căror rol este de "a aduna" mesajele dintr-un spaţiu geografic dat. Astfel, de exemplu, în ţări cu volum important de mesaje, pot exista mai multe concentratoare (4 în SUA; 3 în Anglia; 2 în Franţa etc.) după cum, mai multe ţări cu un trafic redus în reţea pot fi conectate la acelaşi concentrator naţional.

Al treilea plan al reţelei este format de ordinatoarele cu rol de supraveghere a terminalelor instalate în băncile ce au aderat la reţeaua SWIFT.

Pentru a se asigura securitatea sistemului (şi a mesajelor) fiecare legătură este dublată. Astfel:

Scanned with OKEN Scanner



Schema 2. Transmiterea mesajelor prin SWIFT.

1. Toate mesajele introduse pe un terminal (schema 2) de un operator din orice bancă conectată la reţea, sunt *standardizate* (ecran preformat) potrivit tipului de mesaj (ordine de plată, confirmare tranzacţie valutară, deschidere acreditiv documentar etc.), şi sunt plasate într-un fişier de aşteptare.
2. Mesajul astfel introdus de operator este controlat de operator-verificator şi apoi poate fi introdus în fişierul de plecare.
3. Mesajul aflat în fişierul de plecare este verificat de ordinatorul băncii emitente (a mesajului) din punct de vedere al normelor standard impuse de SWIFT, după care este transmis la Centrul de comutare prin intermediul concentratorului naţional.
4. Mesajul este stocat în centrul de comutare pentru identificarea beneficiarului mesajului, care de altfel, se realizează automat.

De precizat faptul că transmiterea mesajelor în sine durează câteva secunde şi se realizează automat fără intervenţie umană (bineînţeles, în afară de cele două terminale de introducere şi prelucrare a mesajelor).

Scanned with OKEN Scanner

De aici şi *avantajele* pe care le prezintă sistemul SWIFT în deservirea transferurilor internaţionale: (1) siguranţă, (2) rapiditate, (3) preţul relativ scăzut, (4) fiabilitatea funcţionării.

(1) **Siguranţă.** Toate tehnicile şi înseşi sistemele computerizate privind introducerea, prelucrarea şi transmiterea informaţiei pe cele patru planuri prezentate mai sus sunt echipate cu programe de detectare şi corecţie a erorilor; toate mesajele schimbate între concentratoarele naţionale şi centrale de comutare sunt codificate; toţi emitenţii de mesaje (bănci conectate la reţea) sunt verificaţi printr-o cheie; standardizarea obligatorie a transmiterii mesajelor elimină înţelegerea greşită, astfel de riscuri fiind excluse sau pot avea o pondere neglijabilă.

(2) **Rapiditate.** Timpul de transmisie al unui mesaj durează câteva secunde, fiind mult mai rapid decât transmiterea prin telex, curier poştal etc. Ca şi în cazul transferului telegrafic se poate aprecia că se realizează în timp real. Intervalele de timpi de aşteptare sunt determinate, în primul rând, de diferenţele de fus orar al spaţiului geografic în care sunt amplasate băncile corespondente.

(3) **Cost.** Costurile transmiterii, stabilite în franci belgieni[1] (BEF) sunt diferenţiate în funcţie de prioritatea transmiterii şi dublarea transmiterii prin confirmare.

De exemplu:
– un mesaj cu prioritate *normal* – 15 BEF
– un mesaj cu prioritate *urgent* – 15 BEF,
iar dacă se solicită *confirmarea de livrare* se mai adaugă 7,5 BEF (deci maximum 22,5 BEF), sau după caz, şi *confirmarea de nelivrare,* se mai adaugă costului încă 7,5 BEF (în total 30 BEF)
– un mesaj cu prioritate *sistem* – 60.000 BEF.

Acestea sunt preţuri standard, fiecare bancă conectată la reţea stabilind un preţ acoperitor faţă de SWIFT şi propriile costuri. Dintre tehnicile de transmitere, rămâne însă cea mai scumpă.

(4) **Fiabilitate.** Sistemul este astfel conceput încât accesul şi transmiterea mesajelor se pot realiza neîntrerupt (24 de ore din 24, 7 zile din 7 zile ale săptămânii).

Date fiind avantajele şi tot mai larga utilizare a transmiterii mesajelor prin sistem SWIFT, în cadrul diferitelor capitole ale lucrării, prezentarea letrică sau prin telex a documentelor va fi ilustrată şi în sistem SWIFT.

---

1 SWIFT este o societate cooperativă, nelucrativă de drept belgian – sediul la Bruxelles.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul II

ACREDITIVUL DOCUMENTAR

2.1. ETAPE ÎN EVOLUŢIE

Primele atestări documentare privind utilizarea acreditivului datează de la începutul sec. al XIX-lea şi se regăsesc în arhivele băncilor din centrele comerciale ale lumii financiare de atunci: Paris, Amsterdam, Londra etc., find utilizat în negoţul cu ţări din Extremul Orient. Începând cu secolul al XX-lea, atestările sunt mult mai numeroase.

Interesant este faptul că elementele de structură ale acreditivului: caracterul documentar, fermitatea angajamentului bancar, siguranţa pe care o conferă partenerilor şi, în bună parte însuşi formalismul – imaginat de bănci acum două secole se regăsesc şi astăzi în practica în materie.

Într-o accepţiune modernă însă despre acreditiv documentar se poate discuta după primul război mondial.

În anul 1920, ca rezultat al Hotărârii Conferinţei Comerţului Internaţional din 1919 ce a avut loc la Atlanta (SUA) a fost creată *Camera de Comerţ Internaţional* (C.C.I) cu sediul la Paris.

Între domeniile prioritare de activitate ale C.C.I s-a înscris şi elaborarea unor norme uniforme aplicabile comerţului internaţional pentru facilitarea tranzacţiilor.

Absenţa unor reglementări uniforme în materie de plăţi internaţionale constituia, indiscutabil, un obstacol major în dezvoltarea schimburilor internaţionale.

Debutul şi elaborarea regulilor uniforme în materie de acreditive documentare a fost lung şi dificil. Un prim proiect, a cărui elaborare a început în 1924, a fost prezentat de C.C.I la Conferinţa de la Viena din 1933. Documentul, intitulat "Reguli şi uzanţe uniforme privitoare la acreditivul documentar", deşi a fost adoptat, nu a reţinut atenţia decât câtorva ţări, iar altele, prin care SUA, Marea Britanie l-au privit cu reticenţă.

Interesant, că după cel de al II-lea război mondial, dat fiind noua conjunctură economică şi politică, atitudinea ţărilor faţă de uniformizarea regulilor în materie se schimbă. Statele Unite, care în anii 50 devin primul şi cel mai mare exportator pentru ţările Europei distruse de război, au devenit foarte interesate în punerea sistemului de plăţi internaţionale pe baze cât mai riguroase şi sigure.

Se poate aprecia, că SUA au fost principalul promotor al revizuirii Regulilor şi Uzanţelor, noul text fiind adoptat în 1951 la Conferinţa de la Lisabona.

Numărul ţărilor interesate şi care aderau la aplicarea Regulilor şi Uzanţelor a început să fie tot mai mare, iar practica acestora şi experienţa acumulată au impus o nouă revizuire în 1962. Cu această ocazie, toate băncile din diferite ţări şi teritorii care figurau în "Banker's Almanach" au aderat la aplicarea Regulilor şi Uzanţelor.

În acest context, problema realizării unor reglementări cu adevărat internaţionale aplicabile în materie de acreditiv documentar devenea tot mai necesară.

Problema îşi avea originea, pe de o parte, în faptul că în unele ţări legislaţia bancară naţională ignora existenţa acreditivului documentar, iar pe de altă parte,

Scanned with OKEN Scanner

în alte ţări se menţineau şi erau utilizate propriile reglementări naţionale cum era exemplul Franţei: "Réglement de Paris" sau al Germaniei: "Regulativ des Akkreditivgeschofts der Berliner Sterupelvereiningung", fără a mai pune în discuţie City londonez care era ostil oricărei codificări.

Sintetizând practicile şi experienţa în materie, Comisia de Tehnică şi Practică Bancară sub preşedinţia lui Bernard S. Wheble, elaborează o nouă versiune, cea adoptată în 1974. (Publicaţia nr. 274)

Pe drumul succesivelor revizuiri ale Regulilor şi Uzanţelor, textul adoptat în 1974, ocupă un loc aparte.

Importanţa momentului este dată de recunoaşterea textului de un organism ONU: Comisia Naţiunilor Unite pentru Drept Internaţional, ceea ce i-a conferit un caracter mondial.

De precizat că la elaborarea textului adoptat în 1974 au fost luate în considerare sugestiile formulate de instituţiile bancare care nu erau reprezentate la CCI, dar ale căror propuneri au fost transmise acesteia prin intermediul Comisiei Naţiunilor Unite pentru Drept Internaţional, ceea ce în final, i-a conferit o aplicabilitate internaţională.

Textul este din nou îmbunătăţit şi adaptat cerinţelor moderne în 1984 (Publicaţia nr. 400) şi în 1993 (Publicaţia nr. 500). Aceste revizuiri au fost necesare datorită noilor tehnici de producere şi transmitere automată a datelor, mutaţiilor în transportul internaţional.

Studiile efectuate de Comisia CCI pentru Practica şi Tehnica bancară privind îmbunătăţirea Regulilor şi Uzanţelor din 1984, au evidenţiat că aproximativ 50% din documentele prezentate pentru un acreditiv sunt respinse datorită neconcordanţelor reale sau aparente. Astfel de situţii diminuează eficienţa utilizării acreditivului şi implicit au un impact financiar asupra părţilor implicate. În acelaşi context, s-a constatat creşterea marcantă a litigiilor în care sunt implicate acreditive.

Pentru rezolvarea acestor probleme, grupul de lucru pentru revizuirea Regulilor şi Uzanţelor nr. 400 a fost împuternicit:

– să simplifice Regulile şi Uzanţele Uniforme nr. 400;

– să cuprindă *practicile bancare* internaţionale, să *faciliteze* şi să *standardizeze* practicile în evoluţie;

- să sporească *integritatea* şi *siguranţa* acreditivului prin intermediul prezumţiei de irevocabilitate şi clarificarea obligaţiilor principale, nu numai pentru banca emitentă, dar şi pentru banca confirmatoare;

- să rezolve problemele referitoare la *condiţiile nedocumentare*;

– să enumere, în detaliu, elementele necesare pentru acceptarea fiecărui *tip de document de transport.*

Analiza comparată a ultimelor două reglementări în materie este cuprinsă în *Publicaţia CCI nr. 511* – Acreditive: *Reguli şi Uzanţe Uniforme 500 şi 400 Comparate.*

2.2. REGLEMENTĂRI. STANDARDIZARE

În decontarea tranzacţiilor internaţionale acreditivul documentar ocupă un loc predominant – peste 70%. Larga sa utilizare este determinată de avantajele pe care le prezintă atât pentru exportator, cât şi pentru importator.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru ca cei implicaţi să poată fructifica avantajele oferite de plata prin acreditiv documentar, este necesară cunoaşterea regulilor şi uzanţelor în materie elaborate de CCI - Paris.

Acestea sunt:

- *Reguli uniforme şi practica acreditivelor documentare – CCI Publicaţia nr. 500,* revizuită în 1993 şi care a început să fie aplicată de la 1 ianuarie 1994. Bănci din peste 170 de ţări, inclusiv România, au aderat la aplicarea acestr reguli. În continuare, toate trimiterile din text referitoare la acreditivul documentar, sub forma "art..." se referă la Publicaţia nr. 500 prezentată integral în anexa 1. *Ediţia în limba engleză* a Publicaţiei 500 constituie *textul oficial.*
- *Formulare standard privind acreditivele documentare - Publicaţia 516,* în care sunt prezentate formularele recomandate de CIC Paris pentru derularea plăţilor prin acreditive documentare, modul de completare şi înţelesul termenilor utilizaţi, atât de comercianţi, cât şi de bănci, în spiritul *Publicaţiei nr. 500.* Ca urmare a dezvoltării sistemelor de teletransmitere a documentelor, datelor etc. prin sisteme automate, atât în *Publicaţia nr. 500* cât şi în *Publicaţia 516* se fac precizări privind utilizarea acestora în plăţile internaţionale.
- *MT 700 Message Formats,* elaborate de *Society for Worldwide Interbank Financial Telecomunication (SWIFT)* cuprinde formatele de Teletransmisie Standard pentru acreditivele documentare.

În acest mod, preocupările privind standardizarea acoperă atât spaţiul întocmirii documentelor cât şi al transmiterii, între acestea existând o strictă corelaţie din punct de vedere al terminologiei utilizate, specifice *Publicaţiei nr. 500.*

Referitor la Formularele Standard privind acreditivele documentare se fac următoarele recomandări generale:

1. **Securitatea formularului**

- Individual şi prin colaborare mutuală, băncile trebuie să continue efortul lor pentru combaterea fraudei în domeniu. Este o obligaţie a băncilor avizatoare/ notificatoare de a verifica cu o grijă rezonabilă autenticitatea aparentă a acreditivului (art. 7 a).
- Se recomandă ferm ca:
  - Originalul AD pentru Beneficiar şi
  - Originalul AD pentru Banca Notificatoare

  să fie tipărite pe hârtie ce asigură securitatea înscrisului, iar tehnoredactarea să fie realizată potrivit:
- Formular Standard pentru emiterea acreditivului documentar (Schema 9)
- Formular Standard de continuare a acreditivului documentar (Schema 71)
- Formular Standard pentru amendamente la acreditivul documentar (Schema 72)

2. **Tehnoredactarea şi tipărirea formularelor**

Formularele standard au fost elaborate cu scopul de a asigura standardizarea la nivel internaţional, precum şi o uniformă înţelegere, interpretare şi procesare. La baza lor stă tehnoredactarea standard a Naţiunilor Unite.

3. **Limba**

Formularele standard au fost elaborate în limba engleză, aceeaşi cu versiunea oficială a Publicaţiei nr. 500.

Scanned with OKEN Scanner

La tipărirea Formularelor Standard de către bănci se recomandă a fi utilizate următoarele limbi:

– engleză sau franceză;
– engleză şi franceză;
– engleză sau franceză şi o altă limbă;
– o altă limbă, dacă formularele sunt utilizate numai într-o zonă geografică unde se utilizează această limbă.

În zonele geografice unde se utilizează o altă limbă, băncile trebuie să colaboreze cu scopul de a asigura o traducere standard a termenilor utilizaţi pentru a le acorda acelaşi înţeles.

Recomandarea de a se utiliza limba engleză este destinată de a se reduce erorile de traducere şi interpretare a termenilor tehnici, aşa cum sunt ei precizaţi în Publicaţia nr. 500, versiunea oficială (engleză).

4. Dimensiunile Formularelor Standard

Formularele vor fi tipărite pe hârtie de următoarele dimensiuni:

– ISO A4 (210 x 297 mm) sau
– American Standard Document Size (8,5 × 11 inch).

Imaginea textului formularului este de 182 x 200 mm, cu un chenar distanţat în partea de jos de 10 mm, iar în partea stângă de 17 mm (vezi schemele 9, 71, 72).

Spaţiile destinate adreselor vor fi scrise cu litere groase şi vor fi marcate cu chenar, pentru uşurarea circulaţiei şi a transmiterii documentului.

Detaliile privind conţinutul şi modul de completare a Formularelor Standard sunt prezentate în capitolele următoare.

Specialiştii apreciază că, până în anul 2000, se va realiza standardizarea în materie de acreditive documentare la nivel mondial.

2.3. ÎNŢELESUL TERMENULUI ACREDITIV DOCUMENTAR /CREDIT DOCUMENTAR

Ca urmare a preocupărilor CCI - Paris de a asigura la nivel internaţional o practică uniformă în materie de plăţi, în Publicaţia nr. 500 este utilizat termenul de credit documentar pentru a desemna:

orice angajament de plată contra documente asumat de o bancă, indiferent cum este numit sau descris (art. 2.).

Ca rezultat al tradiţiei şi practicii comercial-bancare din diferite ţări, termenul credit documentar se regăseşte numit:

– Letter of Credit; Documentary Credit, Comercial Letter of Credit (engleză);
– Credit Documentaire, Acreditif Documentaire; Lettre de Credit Documentaire (franceză);
– Akkreditiv; Handels Kreditbrief (germană);
– Credito Documentario; Accreditivo (italiană) etc.

Indiferent de modul în care este numit (inclusiv scrisoare de credit stand-by), un astfel de angajament bancar este supus Publicaţiei nr. 500.

În limba română, prin uzanţă, s-a impus termenul de *acreditiv documentar.*

În relaţiile internaţionale, băncile comerciale româneşti folosesc termenul "Credit Documentar" sau "Letter of Credit" în spiritul reglementărilor internaţionale.

Scanned with OKEN Scanner

În continuare în text, dat fiind terminologia impusă prin practica din ţara noastră se va utiliza termenul *acreditiv documentar, abreviat AD.*

2.4. ELEMENTE ESENŢIALE PRIVIND DERULAREA AD

2.4.1. Părţi implicate

În derularea plăţii prin AD sunt implicate trei părţi principale, care au denumiri consacrate. Acestea sunt:

1. **Ordonatorul AD** – în relaţia contractuală este importatorul, beneficiarul unei prestaţii sau serviciu. El este cel care iniţiază relaţia de AD, prin instrucţiunile pe care le dă băncii sale de a plăti exportatorul. Aceste instrucţiuni sunt cuprinse în "ordinul de deschidere a AD", unde precizează toate condiţiile de termene şi documente potrivit cărora banca să efectueze plata.
2. **Beneficiarul AD** – în relaţia contractuală este exportatorul, prestatorul de servicii. El este cel în favoarea căruia banca importatorului s-a angajat la plată şi care, îndeplinind condiţiile de termene şi documente cuprinse în textul AD, încasează banii.
3. **Banca Emitentă** – este banca care, la solicitarea importatorului, ordonatorul AD, îşi asumă în scris angajamentul de plată în anumite condiţii de termene şi documente, în favoarea exportatorului, beneficiarul AD.

Prin angajamentul de plată asumat în scris, *Banca Emitentă* este principala angajată în relaţia de AD. Acest angajament de plată ea îl poate realiza:

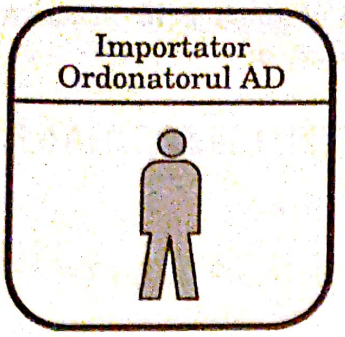
– *direct*, în sensul ca ea însăşi să efectueze plata. În acest caz, ea îndeplineşte atât rolul de bancă emitentă, cât şi de bancă plătitoare;

– *indirect*, în sensul că desemnează o altă bancă să efectueze plata. Această bancă desemnată să efectueze plata în numele ei se numeşte bancă plătitoare sau după caz, negociatoare.

4. **O altă bancă,** denumită şi **banca corespondentă,** situată, de regulă, în ţara exportatorului, este banca prin care banca emitentă transmite textul AD spre a fi comunicat beneficiarului AD, exportatorul. În funcţie de modul cum este precizat a se face plata sau de alte instrucţiuni cuprinse în textul AD, această "*o altă bancă desemnată*" de banca emitentă poartă următoarele denumiri:

- *banca notificatoare sau avizatoare*. În cazul în care plata documentelor are loc la banca emitentă sau plata e domiciliată la o terţă bancă, banca notificatoare îndeplineşte rolul unui *simplu intermediar, manipulator de documente.* Ea anunţă exportatorul de deschiderea AD; primeşte de la exportator documentele şi le transmite băncii plătitoare. Ea primeşte un comision de notificare/preluare de documente (art. 7).
- *bancă plătitoare.* În cazul în care plata este făcută de o altă bancă decât banca emitentă, banca plătitoare poate fi situată în ţara exportatorului sau în o terţă ţară. Prin instrucţiunile primite de la banca emitentă, ea este autorizată să plătească exportatorului documentele prezentate, în strictă concordanţă cu termenele şi condiţiile din AD; să remită documentele băncii emitente, iar aceasta să-i ramburseze suma plătită. Ea încasează comisionul de plată documente.

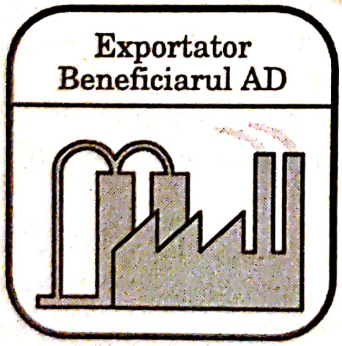
Scanned with OKEN Scanner



- este cel ce iniţiază relaţia de acreditiv prin ordinul pe care îl dă băncii sale

- întotdeauna banca care îşi asumă angajamentul ferm de plată este banca emitentă
- dacă plata este domiciliată la ea, este şi bancă plătitoare

- în funcţie de cum a primit instrucţiunile, poate fi bancă:
  - notificatoare
  - plătitoare
  - trasă / acceptantă
  - negociatoare
  - şi, în unele cazuri, confirmatoare.



- este cel în favoarea căruia a fost deschis AD, iar după indeplinirea condiţiilor încasează banii contra documente

Schema 3. Principalele părţi implicate în derularea AD.

– *bancă trasă / acceptantă*. Când plata urmează să se facă prin cambii trase asupra unei bănci, banca asupra căreia au fost trase cambiile şi care, la scadenţă, le va achita, se numeşte bancă trasă. Banca trasă primeşte documentele însoţite de cambii de la exportator, acceptă cambiile şi i le restituie, iar documentele le remite importatorului sau băncii emitente (după caz). La scadenţă, banca trasă achită cambiile beneficiarului. Ea încasează comisionul de accept/de plată documente (art. 9 b).

Scanned with OKEN Scanner

– *bancă negociatoare.* În practica bancară anglo-saxonă, AD presupune utilizarea unei cambii trase asupra băncii emitente şi, deci, locul plăţii este la ea (domiciliul trasului). În măsura în care o altă bancă decât banca emitentă este însărcinată cu negocierea, aceasta înseamnă că banca negociatoare este autorizată să preia documentele de la exportator şi să i le achite, contra unui comision de negociere şi să le remită apoi băncii emitente.

Comisionul de negociere, strict individualizat, reprezintă, în esenţă, dobânda la suma contra documente, plătită exportatorului, calculată pe intervalul de timp dintre momentul plăţii şi cel al rambursării banilor de la banca emitentă (art. 10 b ii).

– *banca confirmatoare* este banca care, la angajamentul de plată asumat de banca emitentă, adaugă propriul ei angajament, egal ca valoare şi condiţii. În cazul în care banca emitentă nu îşi onorează angajamentul de plată, banca confirmatoare va efectua ea plata. Banca confirmatoare poate fi banca din ţara exportatorului respectiv, banca plătitoare sau o bancă dintr-o terţă ţară. Ea încasează un comision de confirmare (art. 9 b).

2.4.2. Mecanismul plăţii prin AD în contextul unei afaceri

Plata prin AD face parte integrantă din ansamblul relaţiilor comerciale şi construcţia financiară a unei afaceri.

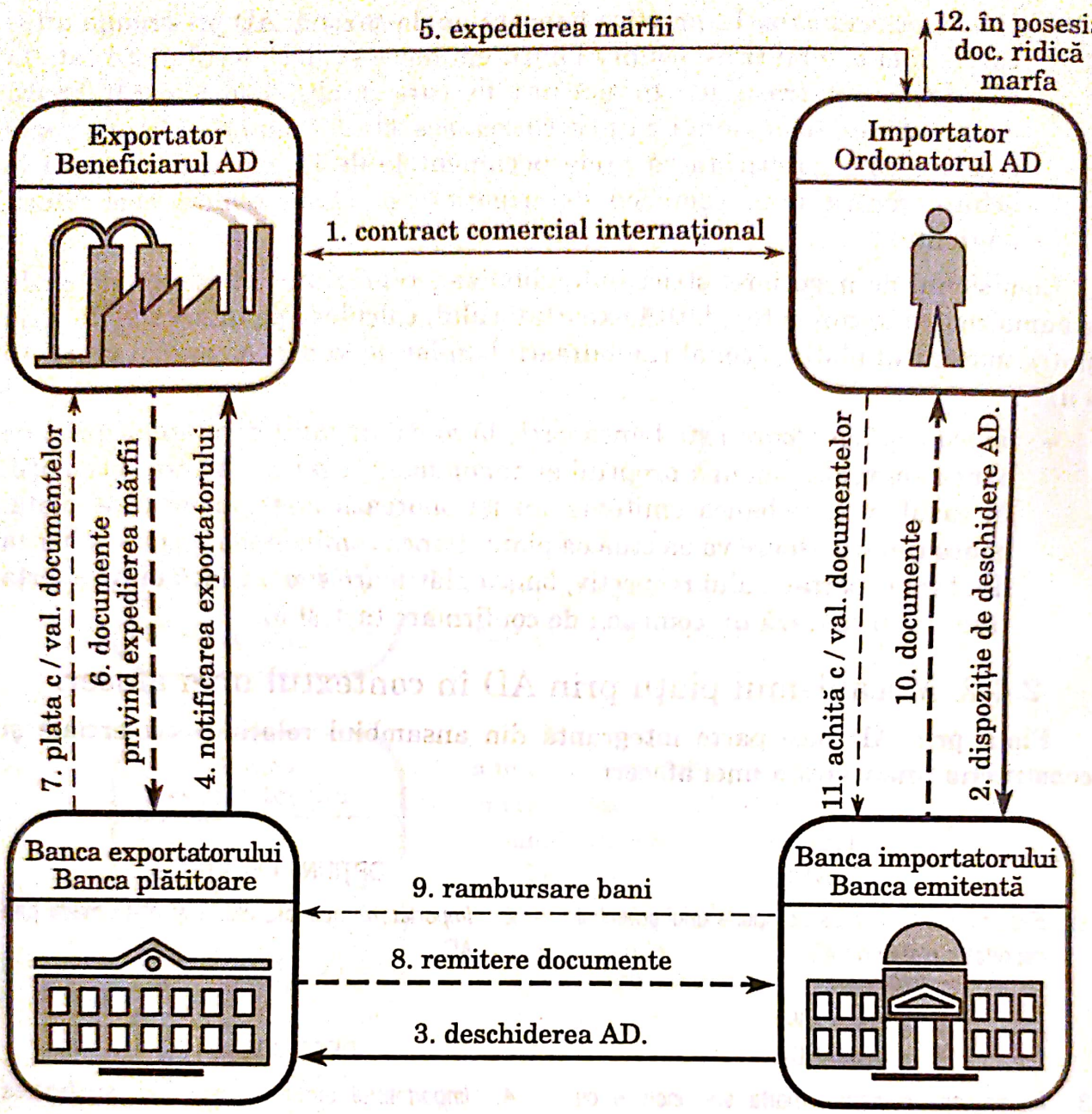
Etapa I OFERTA	OPŢIUNEA PENTRU AD
1. *Exportatorul* în oferta sa propune unui potenţial importator plata prin AD.	2. *Importatorul* acceptă oferta şi plata mărfii prin AD.
Etapa a II-a COMANDA	DESCHIDEREA AD
3. *Importatorul* comandă marfa sau incheie cu exportatorul un contract comercial internaţional.	4. *Importatorul* ordonă băncii sale deschiderea AD.
Etapa a III-a LIVRAREA	UTILIZAREA AD
5. *Exportatorul* primind AD expediază marfa în condiţiile cerute în acreditiv.	6. *Exportatorul* în posesia documentelor ce atestă livrarea mărfii le prezintă băncii plătitoare pentru încasarea contravalorii lor.

Schema 4. AD şi etapele încheierii unei afaceri.

Succesiunea momentelor derulării plăţii prin AD este (schema 5):

1. Existenţa unui *contract sau a unei înţelegeri* prin care partenerii au convenit plata prin AD.
2. *Dispoziţia/ordinul de deschidere* AD este dat de importator băncii sale, bancă emitentă, şi cuprinde toate condiţiile de termene şi documente pe care trebuie să le îndeplinească exportatorul pentru a i se face plata.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 5. Mecanismul derulării AD (domiciliat în ţara exportatorului).

3. *Deschiderea AD* constă în elaborarea unui înscris, însuşi AD, prin care banca emitentă se angajează ferm la plată în favoarea beneficiarului AD, exportatorul, în condiţiile de termene şi documente potrivit instrucţiunilor primite de la ordonator. Acest document este transmis băncii exportatorului.
4. *Notificarea beneficiarului AD.* Banca exportatorului anunţă exportatorul de deschiderea AD şi îi remite documentul AD.
5. *Livrarea mărfii.* Exportatorul studiază cu atenţie AD şi, după caz, începe producerea mărfii sau o preia din stoc. Marfa este expediată cu respectarea tuturor termenelor din AD, exportatorul/beneficiarul AD întocmind şi setul de documente cerut prin acreditiv. În caz că nu poate îndeplini condiţiile din AD, nu expediază marfa, ci cere modificare de AD (vezi 3.7.3. şi 4.4.).
6/7. *Utilizarea AD.* În posesia documentelor ce atestă livrarea mărfii în termenele şi condiţiile din AD, exportatorul le prezintă la bancă. Banca verifică

Scanned with OKEN Scanner

concordanţa documentelor cu cerinţele AD şi efectuează plata. În esenţă (6/7) semnifică documente contra bani.

8/9. *Remiterea documentelor / Rambursarea sumei.* Banca plătitoare, după efectuarea plăţii, remite documentele băncii emitente. Aceasta, după un nou control al documentelor, în funcţie de condiţiile din AD, rambursează băncii plătitoare banii. În caz contrar, nu rambursează banii pe documente neconforme cu termenii AD.

10/11. *Notificare importator / Plata documente.* Banca emitentă deţine documentele privitoare la marfă şi pe care le eliberează importatorului contra plată. Importatorul, la rândul său, verifică documentele şi concordanta acestora cu instrucţiunile pe care le-a dat prin cererea de deschidere a AD.

12. *Eliberarea / ridicarea mărfii.* Importatorul, în posesia documentelor, îşi ridică marfa. Cărăuşul eliberează marfa contra documentului de transport (originalul sau duplicatul, după caz).

Exemplul ales este un AD domiciliat în ţara exportatorului, cu intenţia de a sublinia atenţia acordată controlului documentelor (bancă plătitoare, bancă emitentă, importator) şi avantajul pentru exportator, care încasează banii îndată după expedierea mărfii (7 zile).

2.5. FORME ŞI TIPURI DE AD

În practică, termenul de AD este însoţit de una sau mai multe sintagme care îl definesc în raport cu anumite caracteristici în derulare şi utilizare.

Sintetic, aceste precizări se referă la:

1. *Forma AD*
   - revocabile
   - irevocabile
     - neconfirmate
     - confirmate
2. *Modul de utilizare (plată)*
   - cu plata la vedere
   - cu plată diferată
   - cu plată prin acceptare
   - cu plată prin negociere
3. *Clauzele speciale pe care le conţine*, cu efect asupra utilizării AD:
   - transferabil
   - revolving (reinnoibil)
   - clauză roşie (red clause)
   - stand-by
   - de compensaţie (reciproce)
4. *Folosirea combinată de beneficiar*
   - subsidiar (back-to-back)
   - cesionat

2.5.1. Forma acreditivelor documentare

Din punct de vedere al formei, AD pot fi:
- revocabile sau
- irevocabile (art. 6 a).

Scanned with OKEN Scanner

Deci, în orice AD trebuie să se stipuleze clar forma sa: irevocabil sau revocabil. *În lipsa unei astfel de precizări în textul AD, el va fi considerat irevocabil* (art. 6 c).

1. **AD revocabil** poate fi modificat sau anulat de banca emitentă în orice moment, fără nici o avizare prealabilă a beneficiarului. De exemplu, un exportator este avizat de deschiderea unui AD, îşi pregăteşte marfa pentru expediţie şi, pe acest interval, primeşte, fără o avizare prealabilă, modificarea sau anularea AD primit iniţial. Ca urmare a riscurilor pe care le incumbă, AD revocabil este foarte rar utilizat (art. 8 a).
Dreptul de revocare, anulare sau modificare se stinge în momentul în care plata a fost făcută. O plată făcută, rămâne bun făcută, iar banca emitentă este obligată să ramburseze banii băncii prin care s-a făcut plata (art. 8 b).

2. **AD irevocabil** presupune angajamentul ferm al băncii emitente de a efectua plata în favoarea beneficiarului, cu condiţia ca documentele prezentate de acesta să fie strict conforme cu termenii şi condiţiile din AD (art. 9 a i). Un AD irevocabil nu poate fi modificat sau anulat de ordonator fără acordul băncii emitente, băncii confirmatoare (dacă AD este confirmat) şi al beneficiarului AD (art. 9 d).
AD irevocabil semnifică pentru beneficiar o certitudine privind plata, cu condiţia de a prezenta documente strict conforme cu termenele şi condiţiile din AD.
AD irevocabile pot fi:
   – neconfirmate şi
   – confirmate

2a. **AD irevocabile neconfirmate**. În principiu, banca emitentă, prin angajamentul luat în deschiderea de AD, îşi asumă întreaga responsabilitate privitoare la plată. Aceasta înseamnă:

– în cazul în care în textul AD este desemnată o altă bancă să plătească (deci, domicilierea plăţii este la altă bancă decât banca emitentă), această precizare nu constituie nici un angajament pentru banca desemnată să plătească (art. 10 c);

– banca desemnată este obligată să comunice expres beneficiarului acceptul său de a efectua ea plata, în caz contrar, primirea/examinarea/expedierea documentelor de banca desemnată nu o obligă la plată (art. 10 c ii);

– dacă o altă bancă desemnată a efectuat plata, banca emitentă este obligată să îi ramburseze banii contra documentelor primite în strictă concordanţă cu termenii şi condiţiile din AD (art. 10 d);

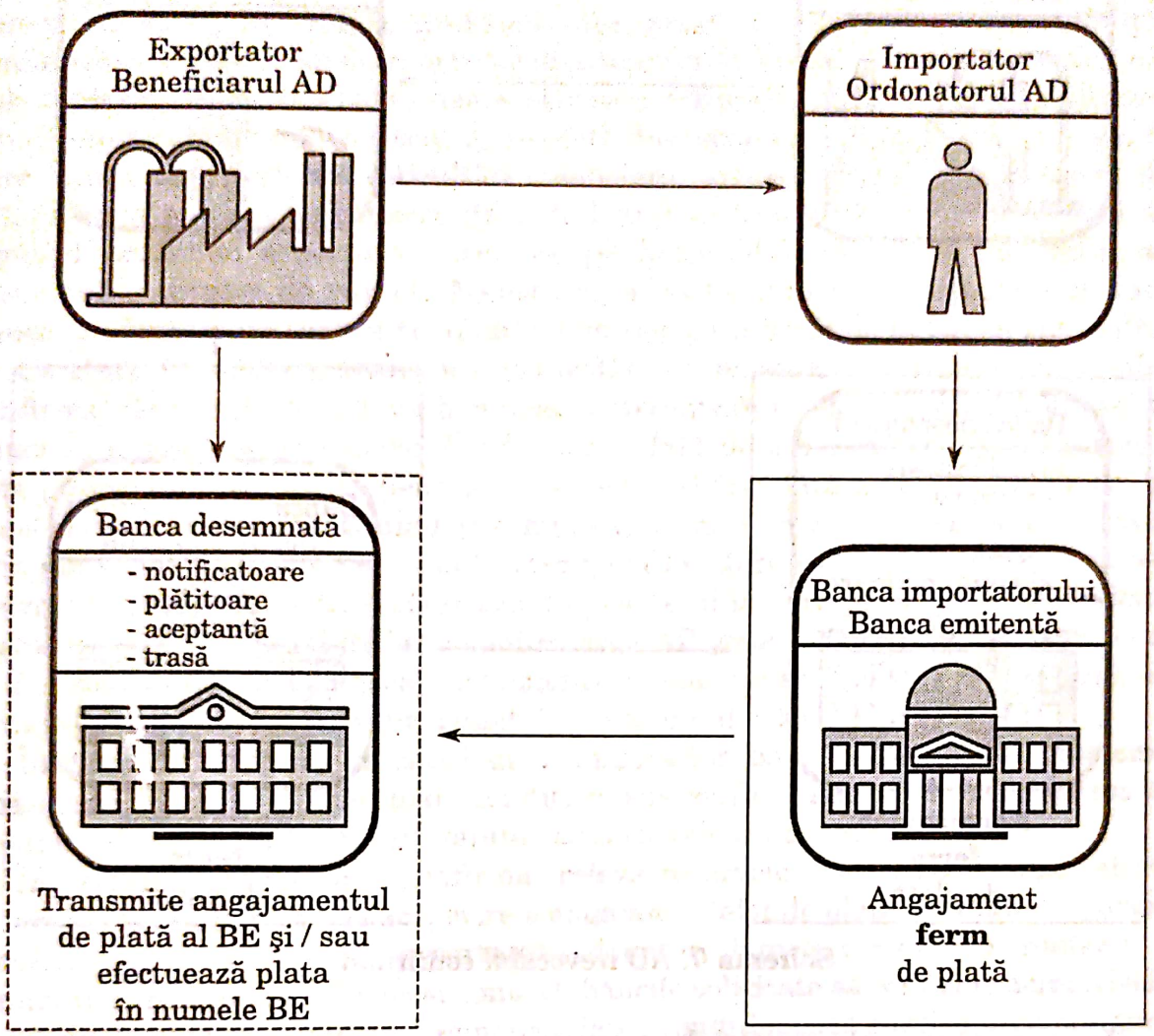
– dacă o altă bancă desemnată prin AD nu acceptă cambiile trase asupra ei sau cambiile acceptate de ea nu le plăteşte la scadenţă, banca emitentă este obligată să accepte cambiile şi, respectiv, să le plătească la scadenţă (art. 9 b);

– dacă plata AD este prin negociere, banca emitentă este obligată să plătească, fără drept de recurs împotriva trăgătorilor, cambiile trase de beneficiar şi documentele prezentate în cadrul AD, negociate de banca desemnată (negociatoare) (art. 9 b iv).

Sintetizând, *în cazul AD irevocabil neconfirmat, banca emitentă este singura angajată ferm la plată,* celelalte bănci care intervin în relaţia de AD acţionează

Scanned with OKEN Scanner

ca mandatar, în numele băncii emitente şi potrivit instrucţiunilor acesteia, fără să-şi asume vreun angajament ferm de plată.

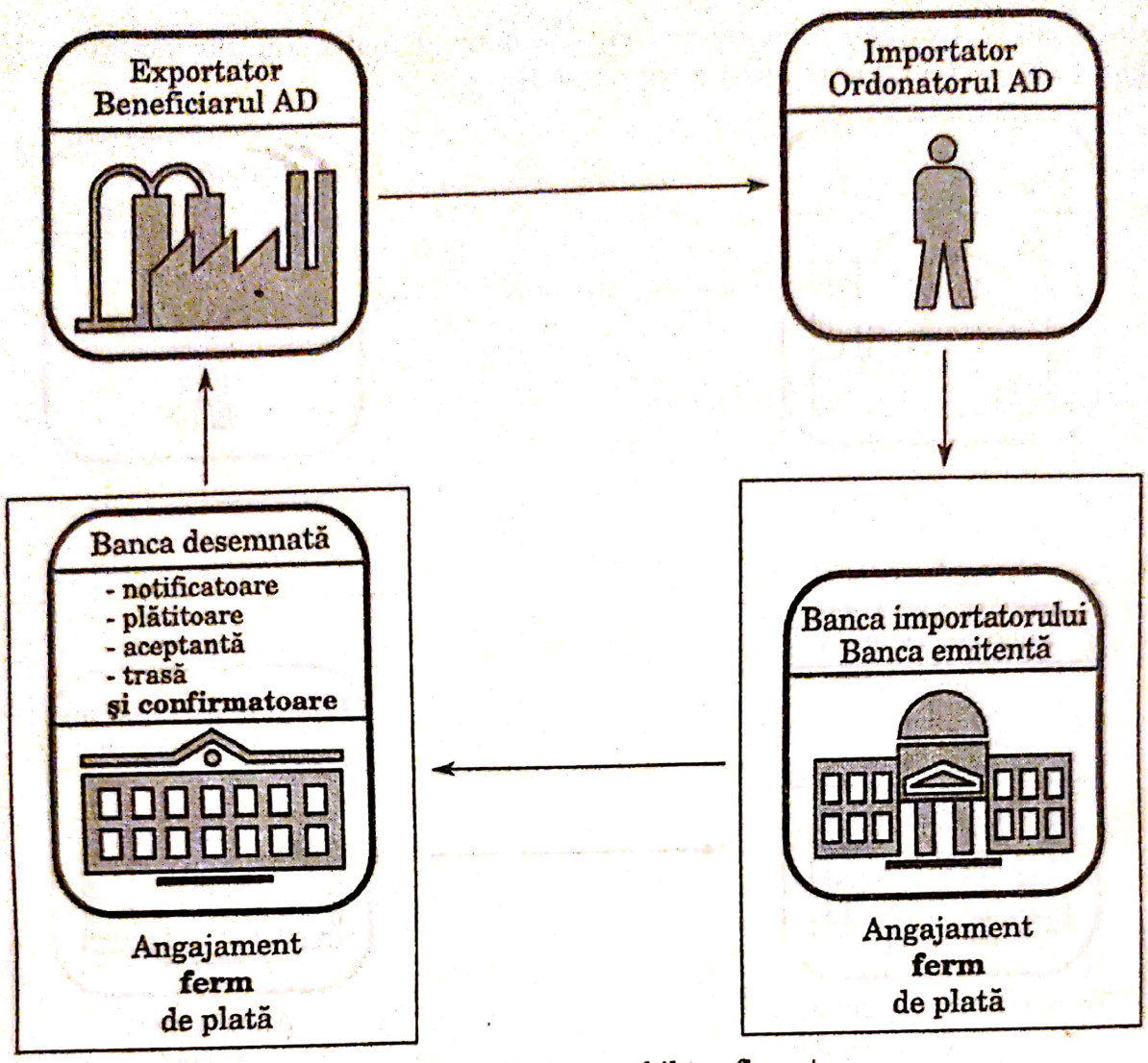


Schema 6. AD irevocabil neconfirmat.

2.b. **AD irevocabil confirmat** este acela în care, la angajamentul ferm al băncii emitente, se adaugă un angajament de plată independent şi ferm al unei terţe bănci - banca confirmatoare. Confirmarea unui AD de o altă bancă se realizează pe baza autorizării sau la cererea băncii emitente, cuprinse în textul AD (art. 9 b). Banca solicitată să îşi adauge confirmarea poate să nu fie pregătită (în esenţă, nu este de acord) să confirme un AD. În acest caz, ea trebuie să informeze de îndată banca emitentă (art. 9 c i) că nu îşi va adăuga confirmarea.

De reţinut că, *în caz de modificare a AD*, banca confirmatoare poate să acepte sau nu extinderea confirmării şi asupra modificării AD (art. 9 d ii). Banca confirmatoare poate fi banca exportatorului sau o bancă situată într-o terţă ţară. În cazul în care banca emitentă nu plăteşte documentele conform cu termenele şi condiţiile din AD, banca confirmatoare, în virtutea angajamentului ferm şi independent asumat, va plăti documentele (art. 9 b).

Deci, AD *irevocabil confirmat oferă un plus de securitate exportatorului privind încasarea contravalorii mărfurilor.*



Schema 7. AD irevocabil confirmat.

Opţiunea pentru AD irevocabil confirmat este, de regulă, a exportatorului, care trebuie să aibă în vedere:

- comisionul de confirmare ridică costul comisioanelor şi taxelor bancare şi, de regulă, este suportat de beneficiarul AD;
- este recomandabil a fi utilizat în relaţiile cu partenerii proveniţi din ţări cu situaţie financiară instabilă, dificilă sau standingul băncilor emitente (banca importatorului) este mai puţin cunoscut sau pus sub semnul întrebării;
- în perioada negocierilor comerciale, exportatorul să solicite expres prin contract precizarea băncii confirmatoare. Aceasta poate fi o bancă din ţara sa sau o bancă dintr-o terţă ţară (alta decât ţările celor doi parteneri). De exemplu: "Plata prin acreditiv documentar irevocabil confirmat de Banca «X» din New-York".

Deşi oferă un grad de siguranţă ridicat privind plata, utilizarea AD irevocabil confirmat în cadrul exportului românesc trebuie făcută diferenţiat de la caz la caz. Astfel, în cazul contractelor de export româneşti încheiate cu parteneri din ţări care au dificultăţi financiare, se recomandă ca obţinerea confirmării să fie făcută de la o *terţă bancă* situată în *altă ţară*. În condiţiile în care banca emitentă nu prezintă garanţii privind solvabilitatea, orice altă bancă va evita să dea confirmare pentru un AD emis de aceasta. Deseori, băncile din aceste ţări cer

confirmarea acreditivului de către o bancă comercială din ţara noastră (această situaţie poate apărea în cazul în care în contractul de bază s-a inclus clauza AD irevocabil confirmat *fără să indice expres banca confirmatoare*). În cazul în care banca emitentă nu ridică probleme din punct de vedere al solvabilităţii, confirmarea dată de banca română constituie un avantaj pentru partea română, sub aspectul comisioanelor încasate pentru confirmare. Dată fiind solvabilitatea băncii emitente, nu apare riscul de neplată din partea acesteia. În cazul, însă, în care banca emitentă are dificultăţi financiare, apare riscul de neplată sau de întârziere a plăţii. Confirmarea dată de banca română o obligă la plată faţă de agentul economic exportator, ceea ce pe ansamblul economiei naţionale nu înseamnă o intrare de valută. Aceasta va avea loc numai în momentul în care banca confirmatoare (banca română) îşi va recupera banii de la banca emitentă.

Ca atare, în cazul exporturilor româneşti se recomandă utilizarea AD irevocabil confirmat de o terţă bancă, cu bonitate de necontestat pentru acele AD emise de bănci cu dificultăţi financiare. Confirmarea dată de o bancă comercială română este preferabil a se utiliza pentru AD emise de bănci fără astfel de probleme, în acest din urmă caz constituind şi o modalitate de sporire a încasărilor valutare prin plata comisioanelor care cad în sarcina ordonatorului (dacă în contract nu s-a prevăzut altfel). Datorită acestor aspecte, în cazul în care partea română solicită includerea în contractul de bază confirmarea AD, este *indicat să se precizeze clar ce bancă va da confirmarea,* indicându-se bineînţeles o bancă în măsură să avantajeze partea română din punctul de vedere al celor prezentate.

În practică, adesea, în cazul unor importatori/bănci emitente cu probleme financiare, băncile confirmatoare condiţionează confirmarea AD de constituirea în prealabil la ele a unui depozit valutar egal ca valoare cu valoarea AD.

În esenţă, AD irevocabil confirmat relevă rezervele partenerilor (exportatori) cu privire la capacitatea de acoperire a angajamentelor de plată asumate de partea română (agent economic importator-ordonator, bancă comercială română – emitenta acreditivului). În acest context, băncile solicitate să confirme acreditivele deschise de băncile comerciale române adesea condiţionează confirmarea acestora de *acoperire anticipată a acreditivelor,* respectiv punerea la dispoziţia lor, în mod anticipat, a sumelor în valută, corespunzător valorii AD ce vor fi confirmate.

Astfel de situaţii, de exemplu, sunt deja uzuale în relaţiile cu băncile din S.U.A. Asemenea acreditive, în practică, sunt denumite *acreditive cu acoperire anticipată.*

Cum din momentul deschiderii acreditivului până în momentul utilizării perioada de timp poate depăşi adesea 2-3 luni, pierderea pentru partea română, din punct de vedere al fructificării fondurilor, este evidentă.

Pentru a depăşi acest inconvenient, băncile comerciale române convin cu băncile confirmatoare, care solicită acoperirea anticipată a acreditivelor, constituirea de depozite colaterale purtătoare de dobânzi.

În orice caz, suma depozitată în acest context constituie un titlu de garanţie în favoarea băncii beneficiarului AD – exportatorului străin, pentru toate obligaţiile importatorului român născute direct prin ordinul dat de deschidere a AD (sau indirect prin deschiderea AD de banca comercială română) şi prin confirmarea şi utilizarea AD respectiv. Se subînţelege că suma de bani depozitată rămâne la dispoziţia băncii beneficiarului până la stingerea tuturor obligaţiilor ce decurg din derularea acreditivului. De aici, cerinţa expresă ca importatorii români să stabilească perioade de valabilitate a AD în strânsă concordanţă cu termenele de livrare a mărfurilor importate şi, mai ales, să evite prelungirea valabilităţii

Scanned with OKEN Scanner

acreditivelor, fapt care în fond prelungeşte perioada de imobilizare a fondurilor valutare la bănci în străinătate.

De reţinut, criteriul decisiv al utilizării AD este dat de *fermitatea angajamentului bancar*. Indiferent de forma AD revocabil sau irevocabil – banca acţionează la cererea şi în conformitate cu instrucţiunile ordonatorului faţă de care s-a angajat să efectueze o plată. Acest angajament rămâne ferm până primeşte alte instrucţiuni (în cazul AD revocabil, de exemplu) decât cele primite iniţial.

Fermitatea angajamentului bancar este o caracteristică esenţială a AD.

2.5.2. Modul de utilizare (plată) a AD

Toate AD trebuie să indice clar modul în care sunt utilizabile de beneficiarul AD, respectiv, modul în care exportatorul va încasa banii (art. 10 a: *la vedere, cu plată diferată (amânată); prin acceptare; prin negociere.*

1. **AD cu plata la vedere:** sunt acele acreditive care, în momentul prezentării documentelor de exportator la banca plătitoare, acesta este plătit imediat. Referitor la plata imediată, de reţinut:

   – plata se face numai după ce banca a efectuat controlul documentelor şi a constatat concordanţa strictă cu condiţiile şi termenii AD;

   – dacă banca plătitoare este situată în altă parte (oraş sau ţară) decât exportatorul, controlul şi plata documentelor se face numai după ce acestea au ajuns la ea *în cadrul valabilităţii AD*;

   – băncile nu plătesc documente neconforme cu termenele şi condiţiile din AD.

   În textul AD se regăseşte precizarea: "plata la vedere", "payment at sight" (paragraful 3.1).

2. **AD cu plata diferată (amânată).** Plata documentelor nu se face în momentul prezentării acestora la bancă, ci la o dată ulterioară, menţionată expres în textul AD. De regulă, plata diferată se efectuează la 30-60 zile faţă de momentul prezentării documentelor.

   Importatorul intră în posesia documentelor şi îşi poate ridica marfa înainte să o achite, iar exportatorul, care a făcut de fapt o vânzare credit pe termen scurt (30-60 zile), are certitudinea, prin angajamentul bancar din AD, că va fi plătit la termenul diferat. (amânat).

   În baza unui astfel de AD, băncile, adesea, acordă avansuri şi/sau credite pe termen scurt exportatorilor, garanţia constituind-o angajamentul de plată al băncii emitente a AD.

   În textul AD se regăseşte precizarea: "plata diferată la "x"... zile", "deferred payment at "x" days" (paragraful 3.2).

3. **AD cu plata prin acceptare.** Sunt utilizate în cazul exporturilor pe credit. O dată cu documentele, exportatorul prezintă băncii şi o cambie sau un set de cambii **trase asupra băncii indicate în textul AD** (care pot fi banca emitentă, banca acceptantă, banca trasă expres desemnată) cu anumite scadenţe. Banca acceptă cambiile, devenind debitor cambial principal, le restituie exportatorului, iar documentele le remite importatorului. La scadenţă, exportatorul prezintă băncii acceptante cambiile, iar aceasta le achită.

Scanned with OKEN Scanner

Exportatorul poate să nu aştepte scadenţa cambiilor, ci să le vândă (să le sconteze) unei bănci comerciale, plătind o taxă de scont. În acest mod, o vânzare pe credit se transformă într-o vânzare cu plata la vedere, exportatorul recuperându-şi mai devreme banii (mai puţin taxa scontului), prin scontarea cambiei. În textul AD se regăsesc precizările: "acceptarea cambiei la «x» zile", trasă de beneficiar asupra băncii «y»..., "acceptance of drafts at «x» days", "Beneficiary's draft(s) drawn on «y»..." (paragraful 3.3).

4. **AD cu plata prin negociere.** Specific dreptului bancar anglo-saxon, utilizarea AD presupune prezentarea de către beneficiar a documentelor însoţite de una sau mai multe cambii (după caz) trase asupra băncii emitente. Potrivit dreptului cambial, locul plăţii este domiciliul trasului, în cazul dat, al băncii emitente. În această situaţie, dezavantajoasă pentru exportator, locul plăţii este întotdeauna în străinătate, la banca emitentă. Pentru a elimina acest neajuns, banca emitentă (la instrucţiunile ordonatorului) poate autoriza o altă bancă să negocieze documentele. Negocierea documentelor sau plata prin negociere semnifică dreptul băncii negociatoare de a "cumpăra" documentele (în esenţă, de a plăti exportatorul) şi de a le transmite (art. 10 b ii) băncii emitente. Pentru aceasta, ea percepe un comision de negociere care este plătit de beneficiarul AD. Simpla examinare de documente, fără a le cumpăra, nu constituie negociere (art. 10 b ii) (paragraful 3.5).

2.5.3. Clauze speciale în AD

O caracteristică a AD este *adaptabilitatea* care vizează cel puţin două aspecte:

– unul care rezultă chiar din definiţie, care numeşte acreditiv orice angajament de plată asumat de o bancă, indiferent de modul în care este definit sau descris (inclusiv scrisoare de credit comercială, AD stand-by);

– iar al doilea are în vedere faptul că prin anumite menţiuni trecute în textul AD sau prin modul de utilizare, acesta se poate adapta diferitelor particularităţi ale tranzacţiilor comerciale.

În acest sens, se disting clauzele: transferabil, revolving, clauză roşie, de compensaţie.

1. **AD transferabil.** Inserarea acestei clauze în textul AD dă dreptul beneficiarului AD să solicite băncii transferatoare să facă acreditivul utilizabil (plătibil) în totalitate sau parţial pentru unul sau mai mulţi beneficiari secunzi. Un astfel de AD este utilizat în operaţiunile de intermediere, beneficiarul AD este un intermediar, iar beneficiarul secund este exportatorul real (art. 48) (vezi paragraful 3.7.1.)

2. **AD revolving/reînnoibil.** Se caracterizează prin faptul că valoarea AD se reîntregeşte automat, pe măsura efectuării plăţilor până la un anumit plafon, în funcţie de fiecare livrare. Este utilizat pentru contracte de valori mari, cu livrări eşalonate în timp. Valoarea AD este la nivelul unei livrări şi, în consecinţă, comisioanele, taxele bancare sunt mai reduse (vezi paragraful 3.6.)

3. **AD clauză roşie (red clause).** Prin inserarea acestei clauze în textul AD, banca plătitoare este autorizată să facă o plată în favoarea beneficiarului,

Scanned with OKEN Scanner

înainte ca acesta să prezinte documentele privitoare la expedierea mărfii. Plata poate fi sub forma unui avans sau poate fi egală cu valoarea AD. Suma astfel obţinută permite exportatorului să procure marfa sau unele componente. La termenul de expediţie precizat în AD beneficiul AD livrează marfa şi prezintă documentele la bancă, încasând diferenţa (vezi paragraful 3.7.3.).

4. **AD de compensaţie sau reciproce** se caracterizează prin inserarea în textul AD a unei clauze care nu permite utilizarea AD de export decât în corelaţie cu un AD de import. Prin combinarea a două AD cu astfel de clauze, partenerii care dezvoltă operaţiuni prin contrapartidă, compensaţie, se asigură că dacă unul dintre ei nu va livra marfă în compensaţie, va fi plătit de banca emitentă, respectiv va primi echivalentul mărfurilor nelivrate în compensaţie (vezi paragraful 3.8.).

2.5.4. Folosirea combinată a AD

Beneficiarul unui AD poate folosi tehnica derulării AD în operaţiunile de intermediere prin aşa-numitul AD back-to-back şi prin cesiune de AD.

1. **AD back-to-back.** Deşi denumirea este unică, în esenţă, este vorba despre două acreditive: unul de import şi unul de export, corelate valoric şi în timp de un intermediar. (vezi paragraful 3.7.4.)

2. **AD cesionat.** Beneficiarul unui AD are dreptul ca o parte sau întreaga valoare a AD deschis în favoarea sa să o cesioneze unui terţ - beneficiarul cesiunii, cel mai adesea exportatorul real (vezi paragraful 3.7.2.)

Particularitatea acestor două tipuri de AD constă în faptul că nu conţin clauze speciale, ci se disting prin modul în care beneficiarul AD imaginează tehnic întreaga afacere.

2.6. DESCHIDEREA ACREDITIVULUI DOCUMENTAR

Unul dintre momentele-cheie de care depinde buna funcţionare a mecanismului AD îl constituie cel prin care ordonatorul, importatorul dă băncii sale dispoziţia de deschidere de AD.

2.6.1. Opţiunea importatorului pentru plata prin AD

- Ordonând deschiderea unui AD, importatorul confirmă solvabilitatea sa şi în acest context, prin angajamentul ferm de plată al băncii sale, oferă exportatorului condiţii de plată sigure;
- Importatorul are siguranţa că mărfurile îi vor fi livrate în termen şi coresponzător cerinţelor specificate în AD;
- Transmiterea prin canal bancar a documentelor permite primirea lor de către importator în timp util;
- Cumpărătorul este sigur că nu va plăti documente care nu corespund celor stipulate în ordinul de deschidere AD;

În acelaşi timp, importatorul trebuie să aibă în vedere că:

Scanned with OKEN Scanner

- Acreditivele documentare sunt tranzacţii separate, independente de contractele comerciale, iar trimiterea în text la contractul comercial nu obligă în nici un mod băncile (art. 3) şi, ca atare, nu sunt luate în considerare;
- Toate părţile angajate în relaţia de AD iau în considerare doar documente şi nu mărfurile sau serviciile la care acestea se referă (art. 4). Deci, dacă documentele sunt în bună ordine, dar marfa primită nu este corespunzătoare, acest lucru nu poate fi invocat băncii ca motiv de neplată. Soluţionarea problemei se realizează pe cale comercială direct cu exportatorul;
- La originea oricărui ordin de deschidere stă un contract sau o înţelegere, în cadrul căruia partenerii au convenit cu claritate toate elementele specifice plăţii prin AD, elemente pe care importatorul, pentru bunul mers al afacerii, trebuie să le respecte în ordinul pe care îl dă băncii sale;
- Toate instrucţiunile de emitere a acreditivului, acreditivul însuşi trebuie să precizeze cu claritate documentele contra cărora se va face plata (art. 5);
- Dacă acreditivul conţine condiţii fără să precizeze ce documente trebuie prezentate în conformitate cu acestea, băncile le vor considera ca nefiind precizate şi le vor ignora (art. 13 c);
- Pentru buna derulare a plăţii, importatorul:
  – nu va solicita ca documentele să conţină detalii pe care emitentul acestora nu le poate înţelege;
  – nu va solicita documente pe care beneficiarul nu le va putea obţine;
- Ordinul de emitere trebuie realizat în baza Publicaţiei nr. 500, deoarece:
  – băncile din întreaga lume lucrează după aceste Reguli uniforme;
  – acţiunile băncilor în materie de AD sunt determinate de prezenţa sau absenţa unor precizări, sau de lipsa unor instrucţiuni:
  – în caz de litigiu în materie de plăţi prin AD, prima referinţă este Publicaţia nr. 500;
  – există expresii consacrate, specificate expres în Publicaţia nr. 500, referitoare la date, perioade şi termene care sunt interpretate într-un anumit mod (art. 47 de exemplu);
  – există termeni pe care Publicaţia nr. 500 recomandă *a nu fi utilizaţi* (de ex. art. 20.2);
- Instrucţiunile de deschidere trebuie să fie clare şi precise, fără a include detalii excesive (art. 5);
- Termenii utilizaţi trebuie să fie profesionali şi folosiţi în sensul menţionat strict de Publicaţia nr. 500.
- Instrucţiunile pe care ordonatorul le dă băncii emitente definesc obligaţia importatorului *de a rambursa băncii* emitente sau băncii autorizate *plata făcută de aceasta.* Această precizare importantă, de regulă, se specifică clar în ordinul de deschidere, sau într-un alt contract cu banca, care însă face parte integrantă din ordinul de deschidere;
- Orice ordin de deschidere trebuie să conţină sintagma: "Vă solicităm să deschideţi un acreditiv în contul nostru" sau o alta cu un conţinut asemănător;
- Orice ordin de deschidere trebuie să conţină numele şi iscălitura ordonatorului. În esenţă, iscălitura este dată de persoana (persoanele) autorizate de o firmă să angajeze fondurile firmei;

Scanned with OKEN Scanner

Mai puţin clar	Clar
Beneficiarul să avizeze telegrafic importatorul de expedierea mărfii	Copia telegramei exportatorului cuprinzând data şi detalii privind expediţia mărfii
Vaporul să nu aibă o vechime mai mare de 15 ani	Confirmarea scrisă a armatorului sau a agentului său că vaporul nu este mai vechi de 15 ani
Beneficiarul să transmită direct importatorului duplicate după documente	Confirmarea scrisă a beneficiarului că a trimis cumpărătorului duplicate după documente
Certificate de origine Euro 1 să însoţească marfa	Confirmarea scrisă că certificatul de origine Euro 1 însoţeşte marfa

Schema 8. Formulări clare şi mai puţin clare în textul AD.

2.6.2. Ordinul de deschidere a AD. Cerinţe. Precizări

Ordinul de deschidere dat de importator băncii sale (în calitate de bancă emitentă) se poate realiza:

– sub forma unei simple scrisori (letric sau telex) în cuprinsul căreia sunt precizate condiţiile de termene şi documente, precum şi informaţiile necesare băncii să deschidă AD;

– prin completarea unui formular tipizat, pus la dispoziţie de bănci clienţilor lor.

Luând în considerare problema standardizării formularisticii referitoare la AD, în spiritul Publicaţiei nr. 500 şi al Publicaţiei nr. 516, în continuare este prezentat modul de completare a unui formular standard de cerere de deschidere AD. Pentru fiecare menţiune numerotată în continuare (corespunde numerotării din schema 9 – Formular standard pentru solicitarea deschiderii AD) sunt prezentate comentarii.

1. **Ordonator**

- "applicant" (engl.) este termenul adoptat în Formularele Standard pentru a desemna ordonatorul AD;
- ordonatorul este importatorul, cumpărătorul la cererea căruia şi pe baza instrucţiunilor primite de la acesta, banca emitentă emite AD (art. 2);
- în spaţiul rezervat, ordonatorul trebuie să aibă grijă să includă corect toate detaliile referitoare la adresa sa:
  - numele patronic al firmei
  - stradă, nr., etaj, apartament, oraş, căsuţă poştală, cod poştal;
  - telefon, fax;
- numele şi adresa ordonatorului sunt necesare exportatorului pentru a şti pe numele cui întocmeşte factura şi ce destinaţie are marfa. Sunt cazuri când factura se întocmeşte pe numele altei persoane, iar marfa are altă destinaţie. Aceste precizări se fac în spaţiul destinat documentelor (factura emisă de... pe numele...) şi respectiv la detaliile privind transportul (pct. 19-23 din Formularul Standard schema 9);
- numărul telefonului şi faxului este necesar atât băncii emitente, cât şi exportatorului, pentru eventualitatea unor clarificări de probleme.

Scanned with OKEN Scanner

2. **Banca emitentă**

- În practică, formularele puse la dispoziţie de bănci au pretipărit numele băncii.
- Banca emitentă este cea care, în baza ordinului dat de importator, îşi va asuma angajamentul de plată în favoarea exportatorului.

3. **Data ordinului de deschidere**

- Este data la care ordonatorul a completat şi depus la bancă ordinul de deschidere a AD;
- Ordinul de deschidere trebuie dat în strânsă corelaţie cu cele convenite cu partenerul de contract:

  – prin contract, partenerii au convenit ca AD să fie deschis cu un anumit număr de zile înainte de data expedierii mărfii. În acest caz, ordonatorul va lua în considerare acest interval (de exemplu: în contract sa prevăzut "plata prin AD irevocabil, domiciliat în Bucureşti, deschis cu 45 de zile înainte de livrarea mărfii");

  – dacă partenerii nu au convenit date precise cu privire la data deschiderii AD, se subînţelege că ordonatorul, cu un anumit număr de zile înainte de *data expedierii mărfii,* va ordona deschiderea AD (15-20 de zile).

  – în orice situaţie, ordonatorul va avea în vedere valabilitatea de asamblu a AD şi comisioanele bancare.

4. **Valabilitatea AD şi locul prezentării documentelor**

Toate AD trebuie să stipuleze *o dată la* care expiră valabilitatea *şi un loc* unde trebuie prezentate documentele pentru plată, acceptare, negociere (art. 42 a).

Data la care expiră valabilitatea

- Valabilitatea AD este intervalul de timp în cadrul căruia exportatorul trebuie să prezinte documentele la ghişeele băncii desemnate. Angajamentul ferm de plată al băncii emitente se referă la acest interval.
- Data emiterii AD este data de la care intră în vigoare angajamentul de plată, iar data expirării este data la care acest angajament încetează şi numai până la această dată pot fi prezentate documentele.
- Expirarea valabilităţii se poate trece în două moduri:

  – o dată certă: de ex: "21 mai 1994";

  – o perioadă de timp: de ex: "o lună, 2 luni, şase luni etc.", în acest al doilea caz, banca emitentă va considera data emiterii AD ca prima zi de la care curge valabilitatea AD (art. 42 c).

- Data expirării valabilităţii AD este suverană în raport cu toate celelalte termene precizate în AD. De exemplu: AD expiră pe 20 mai; expedierea mărfii a avut loc pe 15 mai, iar în AD este prevăzută prezentarea documentelor – 10 zile de la expediţie; documentele nu pot fi prezentate decât în interiorul valabilităţii AD (în exemplu, între 15 şi 20 mai).
- Valabilitatea AD trebuie stabilită în funcţie de particularităţile tranzacţiei. Dacă este prea mare, determină costuri bancare suplimentare, iar dacă este prea mică, nu permite exportatorului să facă toate demersurile necesare expedierii şi întocmirii documentelor şi, adesea, apare necesitatea solicitării unei prelungiri a valabilităţii AD (deci, costuri suplimentare).

Scanned with OKEN Scanner

Irrevocable Documentary Credit Application

Applicant: (1)

Issuing Bank: (2)

Date of Application: (3)

Expiry Date and Place for Presentation of documents: (4)
Expiry Date:
Place for Presentation:

(6) ☐ Issue by (air) mail ☐ with brief advice by teletransmission (7) (see UCP 500 Article 11)

(8) ☐ Issue by teletransmission (see UCP 500 Article 11)

(9) ☐ Transferable Credit-As per UCP 500 Article 48

Beneficiary: (5)

Confirmation of the Credit: (10)
☐ not requested ☐ requested ☐ authorized if requested by Beneficiary

Amount in figures and words (Please use ISO Currency codes): (11)

Partial shipments ☐ allowed ☐ not allowed (13)

Transhipments ☐ allowed ☐ not allowed (14)

Please refer to UCP 500 transport Articles for exceptions to this condition

☐ Insurance will be covered by us (15)

Credit available with Nominated Bank: (12)
☐ by payment at sight
☐ by deferred payment at:
☐ by acceptance of drafts at:
☐ by negotiation

Shipment as defined in UCP 500 Article 46 (16)
From:
For transportation to:
Not later than:

Against the documents detailed herein:
☐ and Beneficiary's draft(s) drawn on:

Goods (Brief description without excessive details - See UCP 500 Article 5): (17)

Terms: (18)
☐ FAS ☐ CIF
☐ FOB ☐ Other terms
☐ CFR ☐ as per INCOTERMS

Scanned with OKEN Scanner

Commercial invoice ☐ signed, original and ☐ copies

Transport Document:

☐ Multimodal Transport Document, covering at least two different modes of transport
☐ Marine/Ocean Bill of Lading covering a port-to-port shipment
☐ Non-Negotiable Sea Wybill covering a port-to-port shipment
☐ Air Waybill, originar for the consignor
☐ Other transport document:
☐ to the order of
☐ endorsed in blank
☐ marked freight ☐ prepaid ☐ payable at destination
☐ notify:

(19-23)

Transport Document:

☐ Policy ☐ Certificate ☐ Declaration under an open cover. Covering the following risks:

Certificates:

☐ Origin
☐ Analysis
☐ Health
☐ Other

Other Documents:

☐ Packing List
☐ Weight List

Documents to be presented within ☐ days after the date of shipment but within the validity of the Credit. (24)

Additional Instructions:

(25)

We request you to issue on our behalf and for our account your Irrevocable Credit in accordance with the above instructions (marked (x) where appropriate).
This Credit will be subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision, Publication No.500 of the International Chamber of Commerce, Paris, France), insofar as they are applicable.

(26)

Name and signature of the Applicant (27)

Schema 9. Formular standard pentru solicitarea deschiderii unui AD irevocabil

Scanned with OKEN Scanner

Locul prezentării documentelor (denumit şi **domicilierea AD**)

- De regulă, se trece oraşul şi ţara unde documentele trebuie prezentate pentru plată, acceptare, negociere.
- Excepţie: în cazul AD liber negociabile, nu este necesară precizarea locului sau ţării (art. 42 a). În această situaţie beneficiarul AD poate prezenta documentele pentru negociere la orice bancă. Adesea, în practică se utilizează sintagma "negocierea la orice bancă din ţara (exportatorului)".

Domicilierea AD este locul, respectiv ţara, oraşul şi în ultimă instanţă banca la ghişeele căreia urmează să aibă loc plata contravalorii mărfurilor. Din acest punct de vedere AD pot fi domiciliate în ţara *exportatorului, importatorului* sau *într-o terţă ţară* (schema 10).

Domicilierea AD este convenită între parteneri în contractul comercial internaţional şi preluată de ordonator ca atare în dispoziţia de deschidere a AD.

În deschiderea AD menţionarea locului plăţii se recomandă să se facă prin termenul "plătibil" (payable at..., available at... etc.) şi nu, "domiciled, located, lodged etc.).

AD domiciliat în ţara exportatorului înseamnă un AD în baza căruia exportatorul prezintă documentele pentru plată la o bancă desemnată în AD din ţara sa. Locul plăţii are deosebită importanţă din mai multe puncte de vedere:

– apropierea exportatorului de locul plăţii, deci domicilierea AD în ţara sa înseamnă pentru acesta o grăbire a încasărilor egală cu timpul de curier al documentelor dacă domicilierea ar fi în ţara importatorului. În cazul exporturilor româneşti, dacă domicilierea acreditivelor este în străinătate timpul de curier (circuitul bancar) al documentelor variază, în funcţie de zona geografică, între 10 şi 40 de zile;

– în cazul în care documentele prezintă elemente specifice interpretabile de bancă în limitele "unei griji rezonabile", cea care decide asupra conformităţii documentelor cu condiţiile AD este banca la care e domiciliat, deci plătitoare. De menţionat însă că ***pentru orice plată făcută de banca plătitoare pe documente în neregulă, ea răspunde faţă de banca emitentă şi ca atare poate să nu i se mai ramburseze plata*** *făcută pe astfel de documente.*

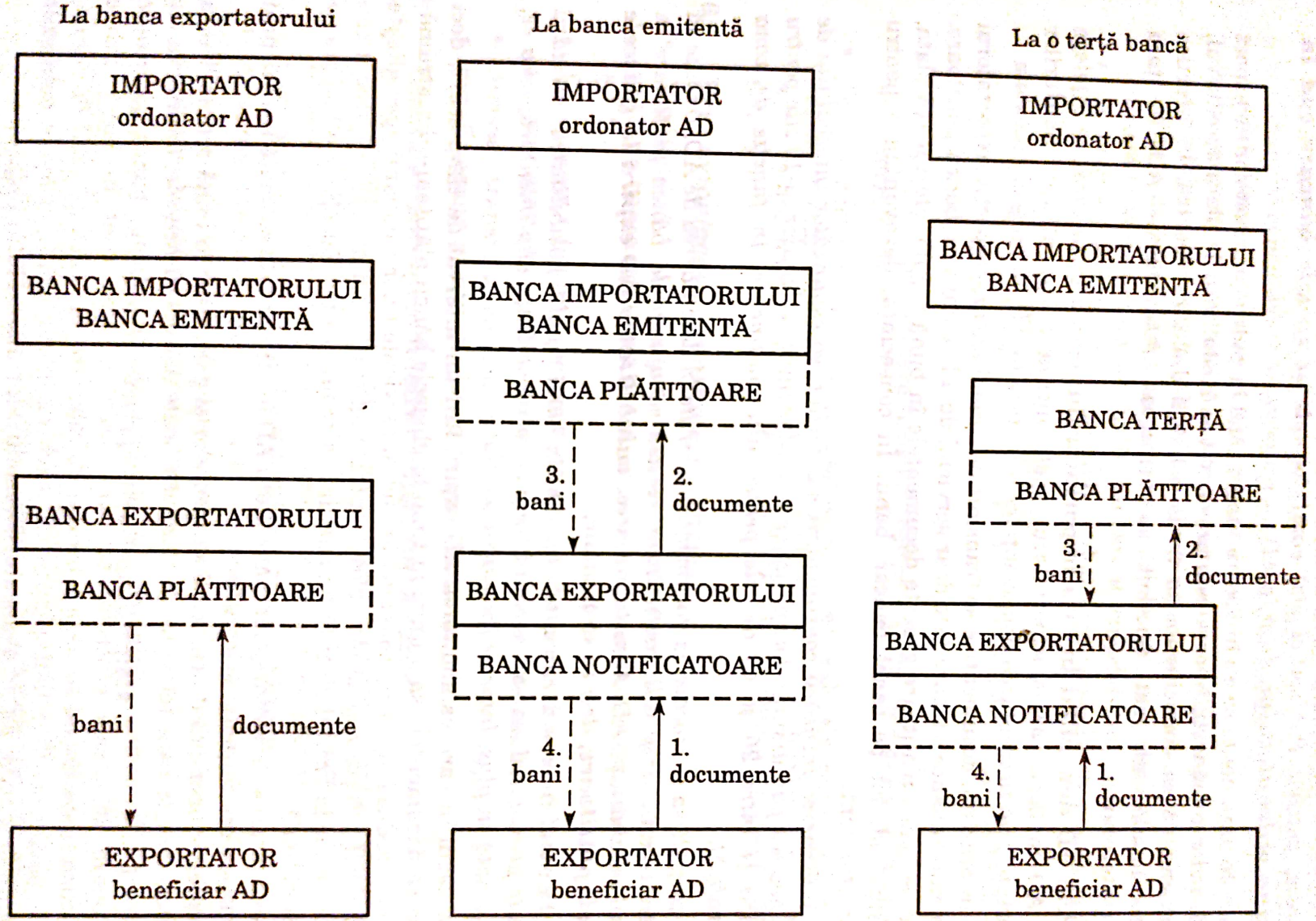
(Dacă, în baza telexului de ramburs, plata a fost făcută, banca plătitoare trebuie să restituie suma plătită plus dobânzile aferente pe intervalul respectiv).

Din acest punct de vedere este avantajată partea din contractul de bază la care este domiciliat AD, exportatorul în ţara sa, importatorul în ţara sa. În cazul domicilierii acreditivelor la bănci din România există, în acelaşi timp, posibilitatea pentru exportatorii români ca atunci când apar anumite neconcordanţe între documentele prezentate şi condiţiile stipulate în AD, în perioada valabilităţii acreditivului, acestea să fie puse în ordine;

– reglementarea oricăror litigii privind neexecutarea obligaţiilor izvorâte din derularea AD se face potrivit legislaţiei din ţara unde e domiciliat acesta;

– domicilierea AD în ţara exportatorului prezintă pentru acesta şi avantajul evitării riscului pierderii documentelor pe parcursul poştal. În această situaţie, exportatorul trebuie să ia legătura direct cu importatorul ca să dispună băncii sale ca plata să se facă pe duplicate etc. Orice acţiune întreprinsă în acest sens înseamnă, în fond, o întârziere a încasărilor sau chiar refuzul de plată;

Scanned with OKEN Scanner



Schema 10. Domicilierea AD

Scanned with OKEN Scanner

– *domicilierea AD în ţara exportatorului constituie şi o sursă de venit valutar, deoarece, potrivit Publicaţiei 500* ***comisioanele şi spezele bancare cad în sarcina ordonatorului,*** *dacă în AD nu s-a precizat altfel.*

Aceste argumente se au în vedere atunci când în cadrul contractelor de export ale firmelor româneşti, în care este prevăzută ca modalitate de plată acreditivul, se recomandă ca domicilierea să fie la o bancă din ţara noastră. În practica internaţională cel mai frecvent se utilizează domicilierea AD în ţara exportatorului.

Prin AD domiciliat în ţara importatorului (sau o terţă ţară) se înţelege acel AD în baza căruia exportatorul poate încasa contravaloarea mărfurilor exportate prin prezentarea documentelor solicitate în AD, la ghişeele acesteia.

– în practică, documentele se transmit pe canal bancar, respectiv exportatorul le depune la banca sa, care face doar serviciul de a le transmite băncii plătitoare. După ce banca plătitoare găseşte documentele în bună regulă, efectuează plata, transmiţând, tot pe canal bancar, banii. În consecinţă, dezavantajele pentru exportator sunt:

– *întârzierea încasării contravalorii mărfurilor, corespunzător intervalului de timp necesar parcursului documentelor şi în sens invers a banilor (3-10 zile pentru Europa şi între 20 şi 40 de zile pentru alte continente, în funcţie de zona geografică);*

– *pregătirea şi expedierea documentelor, cerute în deschiderea de AD, trebuie să se realizeze în timp util, astfel încât acestea să ajungă la banca plătitoare în cadrul valabilităţii AD. Aceasta, deoarece* ***valabilitatea AD expiră la ghişeele băncii plătitoare,*** *deci în străinătate;*

– *în cazul în care documentele nu sunt în bună regulă, posibilitatea corectării lor este practic redusă sau necesită timp şi corespondenţă suplimentară, ceea ce, încă o dată în plus, întârzie încasarea banilor.*

În cazul în care valabilitatea AD expiră într-un interval de timp scurt, deci şansa ca documentele să ajungă în timp la ghişeele băncii plătitoare din străinătate este redusă, agenţii economici pot folosi serviciile unor companii specializate de ex. DHL, Poşta rapidă etc., care, contra unei taxe, prin agenţii săi, duc (fizic) documentele la locul indicat (în maximum 24 de ore pentru Europa şi 48 de ore pe alt continent).

Ameliorarea dezavantajelor domicilierii AD în străinătate se poate realiza prin solicitarea rambursului telegrafic.

Astfel, în momentul primirii documentelor şi găsirii lor în bună ordine, banca notificatoare, în baza telexului de ramburs, poate plăti documentele, înainte ca ele să ajungă la banca plătitoare. La primirea documentelor, banca plătitoare efectuează ea însăşi controlul acestora. Dacă acestea sunt în bună ordine validează plata făcută în baza telexului de ramburs, iar dacă nu sunt în regulă, banca plătitoare este îndreptăţită să ceară stornarea plăţii, inclusiv dobânzile aferente fondurilor astfel avansate, corespunzător intervalului respectiv.

5. **Beneficiarul**

« Este partea în relaţia de AD în favoarea căreia se va emite AD şi care, îndeplinind condiţiile de documente şi termene din AD, urmează să fie plătită (art. 2).

- Din raţiuni de prudenţă financiară şi comercială, ordonatorul nu va încheia contracte sau înţelegeri cu parteneri a căror bună credinţă, standing financiar şi performanţe tehnice şi comerciale nu le cunoaşte. În fapt, aceştia sunt viitorii beneficiari ai AD ordonat de el.
- În general, beneficiarul AD este exportatorul mărfii. Se poate ca în baza acordului dintre părţi, AD să fie deschis în favoarea unei terţe părţi, în calitate de beneficiar: o companie sau filială care face parte din structura firmei vânzătoare; un asociat în vânzări al exportatorului etc.
- În spaţiul rezervat beneficiarului, ordonatorul trebuie să treacă clar şi precis:
  - numele întreg al beneficiarului;
  - strada, numărul, oraşul, ţara (inclusiv detalii: apartament, etaj etc.), cod poştal;
  - telefon, fax.
- Aceste date sunt necesare băncilor pentru a şti *pe cine şi unde* să anunţe deschiderea AD.
- Orice rezervă din partea exportatorului de a da detalii complete privind adresa sa completă va fi interpretată de beneficiar ca un semnal de alarmă şi nu va ordona deschiderea până nu se va edifica asupra "calităţii" exportatorului.

6. **Prin avion/poştă (transmiterea letrică)**

- Menţiunile 6,7 şi 8 fac parte din precizările privind modul de transmitere a AD de banca emitentă băncii exportatorului ca bancă notificatoare. (vezi § 1.7.)
- În prezent, factorii de cost, timp şi dotare tehnică determină ca transmiterea prin (avion) poştă să deţină încă o pondere însemnată.
- Adesea, transmiterea prin poştă este precedată de o scurtă avizare a beneficiarului printr-un sistem de teletransmisie.

7. **Scurtă avizare prin teletransmisie (preavizare)**

- Rolul avizării (preavizare) prin teletransmisie este de a anunţa beneficiarul de principalele clauze ale AD şi de faptul că acesta urmează a fi deschis. După o astfel de preavizare, urmează transmiterea letrică, sau tot prin teletransmisie dar **AD ca document operativ de lucru.**
- Avizarea, respectiv preavizarea prin teletransmisie şi apoi transmiterea letrică a documentului operativ se face de banca emitentă, prin **serviciile aceleiaşi bănci notificatoare** (art. 11 b).

8. **Transmiterea AD prin sisteme de teletransmisie**

- Termenul de teletransmisie include:
  - transmisia prin cablu, telegramă, telex, telefax etc.
  - transmisia prin sisteme integrate de comunicaţie, de exemplu SWIFT.
- Dacă în textul transmis nu se precizează altfel, AD teletransmise astfel sunt considerate **documente operative de lucru** (art. 11 a).
- Dacă în textul AD teletransmis se regăseşte expresia "urmează detalii suplimentare", sau altele similare, sau se specifică că urmează confirmarea

letrică, atunci documentul teletransmis nu va fi considerat instrument operativ al AD (art. 11 a ii).

- AD este considerat instrument operativ atunci când beneficiarul, prin textul dat:
  - permite băncii desemnate să plătească, să accepte sau să negocieze contra documentele stipulate şi
  - precizează că teletransmisia nu va fi urmată de confirmare letrică sau altă teletransmisie.
- De regulă, banca emitentă este cea care decide ce metodă de teletransmisie va utiliza (telex, fax, SWIFT etc.).
- Dacă beneficiarul **nu doreşte ca teletransmisia AD să fie document operativ de lucru,** el va specifica acest lucru la spaţiul "Instrucţiuni suplimentare" (pct. 25 în Formularul standard Schema 9).

9. **AD este transferabil**
   - Pentru ca un AD să fie transferabil, această menţiune trebuie precizată expres în ordinul de deschidere dat băncii emitente (art. 48).
   - În lipsa acestei menţiuni, un AD este considerat netransferabil.(art 48)
   - Instrucţiunile privind caracterul transferabil al unui AD sunt rezultatul înţelegerii dintre beneficiarul şi ordonatorul AD, înţelegere ce a avut loc înainte de emiterea AD şi este legată direct de specificul tranzacţiei comerciale (vezi paragraful 3.7.1.).

10. **Confirmarea**
    - În mod similar, menţiunea privind "confirmarea" unui AD este rezultatul înţelegerii prealabile dintre beneficiarul şi ordonatorul AD (art. 9).
    - Dacă ordonatorul cere (căsuţa "requested") confirmarea, aceasta înseamnă că el doreşte ca banca emitentă să autorizeze sau să solicite băncii desemnate (cu plata, acceptarea etc.) să confirme AD pentru beneficiar (art. 9).
    - Dacă ordonatorul bifează căsuţa prin care "autorizează dacă cere beneficiarul", aceasta înseamnă că el doreşte ca banca emitentă să instructeze banca desemnată să notifice beneficiarul fără confirmarea sa, dar dacă beneficiarul doreşte ca AD respectiv să fie confirmat, atunci banca desemnată este autorizată să-şi adauge confirmarea sa (art. 9).
    - Dacă partenerii au convenit ca o confirmare de AD să se facă de o altă bancă decât banca desemnată să plătească (de regulă, banca exportatorului), atunci se marchează căsuţa prin care se cere (requested) confirmarea, iar terţa bancă confirmatoare este specificată la căsuţa "Instrucţiuni suplimentare" (căsuţa 25 pe Formularul Standard schema 9).

11. **Suma/valoarea AD**
    - Denumită şi valoarea AD, reprezintă suma de bani pe care banca emitentă se va angaja să o plătească beneficiarului AD.
    - Această sumă poate fi precizată:
      - simplu; de exemplu: "100.000 USD";
      - prin indicarea unei limite superioare; de exemplu: "maximum 100.000 USD";

Scanned with OKEN Scanner

– suma poate fi precedată de cuvântul **aproximativ, circa** (about); de exemplu: "aproximativ 100.000 USD".

- Dacă suma este precedată de expresia **circa, aproximativ,** aceasta înseamnă că ordonatorul permite băncii să efectueze o plată cu o toleranţă de +10% sau –10% faţă de suma precizată (art. 39 a).
- Dacă în AD se stipulează că cantitatea specificată a mărfurilor nu poate fi nici mai mare, nici mai mică, banca poate efectua plăţi cu o toleranţă de **+5% sau –5%,** cu condiţia ca **valoarea AD (suma)** să nu fie depăşită (art. 39 b). Această toleranţă nu se aplică în cazurile în care în AD cantitatea este exprimată în unităţi individuale, număr de pachete, colete etc.
- Dacă în AD nu sunt interzise expedierile parţiale şi nici nu se precizează altfel, o plată cu o toleranţă de minus 5% faţă de valoarea AD este admisă. Condiţia de a se face o plată cu o toleranţă de minus 5% este ca întreaga cantitate de mărfuri să fi fost expediată, iar dacă în AD se specifică şi preţul unitar al mărfii, acesta să nu fi fost redus (art. 39 c). Desigur, această prevedere nu se aplică în cazul în care suma este precedată de termenul "circa", "aproximativ" (art. 39 a).
- Mărimea sumei, valorii AD este în strânsă corelaţie cu **condiţia de livrare,** în esenţă, cu ansamblul obligaţiilor asumate de exportator privind marfa şi livrarea ei (schema 11) (vezi *infra* pct.18).
- Suma trebuie scrisă în cifre şi litere şi indicată moneda în care se va face plata. Simbolul monedei va fi potrivit codului ISO, de exemplu:
  USD - dolar SUA;
  GBP - liră sterlină;
  DEM - marcă germană.
- De regulă, moneda în care se ordonă deschiderea AD este şi moneda de contract. Sunt situaţii în care partenerii convin ca plata să se facă în altă monedă decât cea din contractul comercial internaţional. Dat fiind că **AD este un contract independent** de orice alt contract, băncile nu plătesc decât în moneda precizată în AD.

12. AD plătibil la Banca desemnată

a. Banca desemnată

Exceptând AD care sunt plătibile (domiciliate) la banca emitentă, orice AD trebuie să specifice expres care este banca desemnată, autorizată să plătească, să efectueze plata diferată; să accepte cambii şi apoi să le plătească sau să plătească prin negociere (art. 10 b);.

- Referitor la desemnarea băncii pot apare trei situaţii:

a) ordonatorul trece numele băncii care urmează a face plata. Anterior, el a convenit cu beneficiarul AD unde va fi domiciliat AD;

b) ordonatorul nu cunoaşte numele băncii din ţara exportatorului, dar a convenit cu acesta ca plata să se facă la o bancă din ţara exportatorului. În acest caz, va face menţiunea "banca la alegerea băncii emitente" (The bank of your choice").

c) ordonatorul poate lăsa spaţiul liber şi banca emitentă va decide ce bancă va desemna pentru plată (de regulă, o bancă din ţara exportatorului, cu care are relaţii de corespondent bancar);

Scanned with OKEN Scanner

- de regulă, exportatorii doresc ca domicilierea plăţii să fie la o anumită bancă din ţara lor. Dacă unui exportator îi este indiferent locul plăţii şi banca desemnată, acest fapt constituie un semnal de alarmă pentru ordonator.

b. **Plătibil:**
- la vedere
- prin plată diferată
- prin acceptare
- prin negociere

- Menţionarea oricăreia dintre aceste forme de plată trebuie să aibă în vedere:
  - aceasta a fost în prealabil convenită cu beneficiarul AD şi este determinată de construcţia financiară a afacerii (vezi cap. III Schema de plată şi AD);
  - fiecărui tip de plată îi corespund anumite precizări adiacente de termene şi/sau documente. Astfel:

Plata la vedere

- plata la vedere prin AD se poate face:
  - contra documente fără a fi însoţite de cambie (sau cambii) sau
  - contra documente însoţite de cambie. În acest caz, cambiile sunt trase de beneficiar, la vedere, asupra băncii desemnate (banca plătitoare);
- în unele ţări, ca urmare a taxelor de timbru, este preferabil să se utilizeze AD cu plata la vedere fără să se solicite şi cambii.

Plata diferată

- se poate realiza contra documente însoţite sau nu de cambii. În cazul în care sunt însoţite de cambii, cambia este trasă de beneficiar, la vedere, asupra băncii desemnate. Ea va fi achitată însă la termenul diferat precizat în AD de către banca acceptantă (desemnată).

Plata prin acceptare

- se realizează întotdeauna contra documente însoţite de o cambie. Cambia este trasă asupra băncii desemnate sau băncii emitente. După acceptare, banca restituie cambia trăgătorului (exportatorul), iar documentele le remite importatorului. Cambia va fi achitată la scadenţa precizată în textul ei.

Plata prin negociere

- se poate realiza în două moduri (Art. 10 b).
  - prin precizarea expresă a băncii desemnate să negocieze. În acest caz, ordonatorul numeşte banca negociatoare;
  - sau în cazul AD, aşa-numite **liber negociabile,** plata prin negociere se face la orice bancă. În această situaţie se menţionează "freely negotiable by any bank" sau "freely negociable credit". Aceasta permite negocierea documentelor la orice bancă din lume. În practică, este de dorit ca ordonatorul să limiteze libera negociere a AD la o ţară sau un oraş, de ex. "liber negociabil în Austria"; sau "liber negociabil la Viena".
- de reţinut ca banca emitentă poate autoriza ea însăşi o altă bancă să negocieze documentele (art. 2).

Scanned with OKEN Scanner

- întotdeauna în cazul AD care prevede negocierea, cambiile care însoţesc documentele trebuie să fie trase asupra:
  - băncii emitente sau
  - băncii confirmatoare.

În nici un caz nu se va cere prin ordinul de deschidere a AD, cambii trase asupra ordonatorului (art. 9 a, b).

Dacă în AD se precizează cambii trase asupra ordonatorului, băncile consideră aceste cambii ca documente adiţionale (art. 9 b iv).

13. Livrări parţiale

- Livrările parţiale sunt permise dacă în AD nu se specifică altfel (art. 40 a). De aceea, ordonatorul trebuie să specifice clar în deschiderea AD:
  - "livrări parţiale permise" (parţial schipments allowed)
  - "livrări parţiale nepermise" (parţial shipments not allowed)

În lipsa oricărei menţiuni se interpretează că sunt permise.

- Nu se consideră livrări parţiale atunci când din documentul de transport rezultă că mărfurile au fost transportate cu acelaşi mijloc de transport, pe aceeaşi rută şi cu aceeaşi destinaţie, chiar dacă în documentul de transport se indică: date diferite de livrare, porturi diferite de încărcare sau locuri diferite de preluare/expediere a mărfii (art. 40 b, c).

Livrări eşalonate

- Ordonatorul, în cazul livrărilor eşalonate, trebuie să precizeze perioada sau perioadele livrărilor eşalonate (art. 41). De ex:
  - "cantitatea «x» de mărfuri va fi livrată eşalonat în şase tranşe egale, lunar, începând cu ianuarie 1995" "quantity "x" goods to be shipped in six equal monthly instalments beginning January 1995".
- În cazul în care perioadele de livrare parţială sunt diferite, acestea trebuie precizate clar fie în textul AD (în spaţiul alb pct. 19-23), fie la Instrucţiuni suplimentare (căsuţa 25);
- Livrările parţiale pot fi urmate sau nu de plăţi (trageri) parţiale. Dacă prin AD nu se stipulează altfel, **plăţile parţiale sunt permise** (art. 40). Astfel, după fiecare livrare, beneficiarul AD va fi plătit în baza documentelor prezentate privitor la livrarea respectivă;
- Dacă ordonatorul doreşte (acceptă) livrări parţiale, dar plata se face o singură dată după ultima livrare, în acest caz va marca prin bifare menţiunea: **"Livrări parţiale permise"**, iar la condiţii de plată va preciza **"plata 100% la vedere după ultima livrare"**.
- Perioadele de livrare trebuie strict convenite cu exportatorul, pentru ca acesta să fie în măsură să expedieze marfa la intervalele menţionate în AD. Dacă o livrare/tragere (plată) nu respectă termenele din AD, acreditivul încetează să mai fie valabil pentru beneficiar, atât pentru tranşa respectivă, cât şi pentru toate tranşele ulterioare (art. 41). În acest mod, ordonatorul riscă să nu mai primească marfa, iar beneficiarul riscă să nu primească banii;

14. Transbordări

- Înainte de a decide, **transbordări permise/nepermise,** ordonatorul trebuie să stabilească care este modalitatea cea mai avantajoasă pentru livrare şi transport a mărfii la destinaţie;

Scanned with OKEN Scanner

- Interzicerea transbordărilor, cel mai adesea, este determinată de riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor prin repetate încărcări/descărcări de pe un mijloc de transport pe altul;
- Ordonatorul poate stipula "**transbordări permise numai...**", menţionând un port care din punctul său de vedere conferă securitate în manipularea mărfurilor;
- Chiar dacă prin AD transbordările sunt interzise, băncile acceptă documente de transport care indică că transbordarea va avea loc atâta tip cât marfa este transportată în container, trailer, barje sau documentul de transport cuprinde clauze prin care transportatorul îşi rezervă dreptul de a transborda (art. 23 b, c, d; 24; 25; 26; 27 şi 28);

15. **Asigurarea acoperită de ordonator**

- Această informaţie este utilă băncii emitente, beneficiarului şi băncii desemnate (să plătească, să accepte, să negocieze) în cazul în care la livrarea mărfii de către beneficiarul AD **aceasta nu trebuie să prezinte şi un document de asigurare a mărfii în trafic internaţional.**
- În mod particular, banca emitentă este interesată în acest aspect înainte de a emite AD.

16. **Detalii cu privire la transportul mărfii**

- Au în vedere:
  - locul expedierii: de la . . . (from . . .)
  - locul de destinaţie; pentru a fi transportată la . . . (for transportation to . . .)
  - data expedierii, nu mai târziu de . . . (not later than . . .)

  care trebuie precizate cu claritate şi potrivit terminologiei din Publicaţia nr. 500.

Astfel, de reţinut:

Expediere (shipment)

- Dacă în AD nu se precizează altfel, acest termen este înţeles ca incluzând expresiile:
  - încărcare la bord (loading on board)
  - încărcare (dispach)
  - acceptate pentru transport (accepted for carriage)
  - data recipisei poştale (date of post reecipt)
  - data ridicării (date of pick-up)
  - preluare spre încărcare (taking in charge) în cazul documentului de transport combinat.

Locul de expediere şi locul de destinaţie

- Se indică sub forma unei denumiri exprese a: portului, aeroportului, gării, oraşului, ţării sau dacă este cazul grupei de ţări (de ex. de la (from) Constanţa la (to) Hamburg).
- Nu se utilizează expresii generale, vagi pentru a preciza punctul de încărcare şi descărcare; de ex: port important; un port din Golful Mexic; un port din Orientul Mijlociu;

Scanned with OKEN Scanner

- Când se apelează la o modalitate de transport combinat, multimodal, organizat într-o structură modernă se poate indica doar ţara;
- Nu se utilizează abrevieri, de ex.: UK (Marea Britanie), CCE (Comunitatea Economică Europeană UE - (Uniunea Europeană), CIS (Comunitatea Statelor Independente) etc., deoarece nu toată lumea cunoaşte sensul acestora, mai ales când sunt exprimate în altă limbă;
- Nu se indică un port maritim când:
  - mărfurile care urmează a fi livrate au drept loc al expedierii un oraş situat în interiorul ţării;
  - când documentul de transport solicitat este: document de transport combinat (art. 26), aerian (art. 27), rutier, feroviar, fluvial intern (art. 28) sau recipise poştale şi de curier (art. 29). (schema 12 şi 13).

Data livrării

- Trebuie să fie situată în cadrul perioadei de valabilitate a AD;
- Dacă se prelungeşte valabilitatea AD, nu se subînţelege că automat se prelungeşte/decalează şi termenele de livrare (art. 44 b).
- **Data livrării poate fi menţionată prin expresiile:**
  - nu mai târziu de... (not later then) data fixă (ex: "15 ian. 1995")
  - în perioada (during), ex.: "15 ian. - 15 febr. 1995"
  - în (in); ex: "prima jumătate a lunii mai 1995"
  - pe (on): ex.: "15 ian. 1995";
  - nu înainte de (not before); ex.: 15 ian. 1995";
  - nu înainte de (data) şi nu după (data) (not before... and not after"...)
- Dacă se utilizează expresia: "în x zile de la", în mod obligatoriu se precizează şi evenimentul economic faţă de care se calculează acest număr de zile. De ex.: "livrarea în 30 de zile de la emiterea AD", - "shipment with 30 days from the date of issuance of the credit";
- Dacă în AD nu s-a prevăzut altfel, băncile acceptă un document de transport care are o dată de emitere anterioară deschiderii AD (art. 22).
- **Termenii privind livrarea sunt interpretaţi astfel:**
  - cuvintele *la* (to), *până la* (until), *de la* (from) se înţeleg ca incluzând data menţionată;
  - cuvântul *după* (after) este înţeles ca excluzând data menţionată;
  - termenii *"prima jumătate"* (first half), *a doua jumătate* (second half) a lunii sunt interpretaţi 1-15 şi respectiv 16 - ultima zi a lunii, inclusiv;
  - termenii *începutul* (begining), *mijlocul* (middle), *sfârşitul* (end) lunii se înţeleg: 1-10 inclusiv; 11-20 inclusiv; 21 - ultima zi a lunii inclusiv (art. 47).
- **Nu** se utilizează pentru a preciza data livrării termeni ca:
  - prompt (prompt), imediat (imediatly), cât de curând posibil (as soon as possible) şi altele asemănătoare. Băncile nu le iau în considerare (art. 46 c);
  - dacă data livrării este precedată de cuvintele "pe sau în jur de" (on or about), băncile vor interpreta aceasta ca o precizare ce permite ca

Scanned with OKEN Scanner

livrarea să fie făcută cu 5 zile înainte şi 5 zile după data menţionată, incluzând ambele zile extreme (art. 46 c).

17. Descrierea mărfurilor

- Denumirea şi descrierea mărfii
  - să fie cât mai scurt posibil şi fără să conţină detalii excesive (art. 5);
  - să reflecte termenii conveniţi cu partenerul (exportatorul) prin contractul comercial internaţional;
  - să fie suficient de clară că ordonatorul să aibă certitudinea că exportatorul îi va trimite marfa în condiţiile anterior convenite;
  - să permită băncii, ca în baza instrucţiunilor date, să poată efectua confruntarea elementelor ce privesc descrierea mărfii cu cele ce se vor regăsi în documentele prezentate de exportator.
- Cantitatea şi preţul
  - când se indică cantitatea şi/sau preţul unitar al mărfii, ordonatorul trebuie să aibă în vedere (art. 39) că:
  - se admite o toleranţă de ±10% dacă expresii ca "aproximativ" (approximately), în jur de (about) "circa" (circa) sau altele similare preced **cantitatea sau preţul,** sau **pe ambele.**

NB. În acest caz, astfel de termeni este necesar a fi utilizaţi şi în legătură cu valoarea AD (căsuţa 11);

- se admite o toleranţă de ± 5% referitor la **cantitatea** mărfurilor livrate numai dacă:
  - în AD nu se specifică altfel;
  - cantitatea nu este precizată în număr de pachete, unităţi individuale etc.;
  - nu se depăşeşte valoarea AD (art. 39).

NB. Dacă ordonatorul acceptă livrarea unei cantităţi de marfă cu o abatere de până la 5%, el trebuie să aibă în vedere că valoarea AD era care va fi, nu este şi ea mărită până la, sau cu 5%.

18. Condiţia de livrare

- Desemnează ansamblul activităţilor legate de transportul mărfurilor, iar în sens restrâns, defineşte obligaţiile vânzătorului de a preda marfa în vederea transportării ei de un anumit cărăuş;

- Această clauză este precizată în termeni comerciali abreviaţi care se regăsesc în două documente utilizate pe plan internaţional: INCOTERMS şi RAFTD (schema 12 şi 13);

- Condiţia de livrare abreviată trebuie să fie urmată de locul numit, unde marfa trece de la vânzător la cumpărător. Ex: **"FOB Constanţa"** sintetic, semnifică obligaţia exportatorului de a aduce de la fabrică marfa până în portul Constanţa şi de a o urca pe puntea vasului ce o va transporta. Intră în obligaţiile cumpărătorului de a procura vasul, de a plăti transportul şi asigurarea din locul (portul) numit Constanţa etc.

Scanned with OKEN Scanner

– Pentru ordonator condiţia de livrare are importanţă din două puncte de vedere:

– determină valoarea AD, în sensul că alături de valoarea mărfii trebuie luate în considerare şi cheltuielile pe care le face vânzătorul pentru asigurarea, încărcarea, transportul etc. al mărfii - potrivit condiţiei de livrare convenite (schema 11).

– în funcţie de condiţia de livrare, se solicită anumite documente de transport pe care trebuie să le prezinte exportatorul la bancă (conosament, scrisoare de trăsură, rutieră, feroviară etc.).

Condiţia de livrare	*Valoarea acreditivului*
FOB (*Free On Board*)	Valoarea mărfii exportate, ambalaj etc. + transportul până la portul de încărcare + încărcarea pe vas
CFR (*Cost and Freight*)	+ transportul până la portul de destinaţie
CIF (*Cost, Insurance and Freight*)	+ asigurarea mărfii până la portul de destinaţie

Schema 11. Valoarea AD în funcţie de condiţia de livrare

19-23. Precizarea documentelor

Cerinţe generale privitoare la documente:

Precizarea documentelor

– orice AD trebuie să precizeze clar documentele contra cărora se va face plata, acceptarea, negocierea (art. 5 b).

Denumirea documentelor

– fiecare document solicitat va fi denumit clar. De ex.: certificat de origine, factură, document de transport combinat, conosament etc;

Numărul documentelor

– documentele cerute de ordonator sunt în strânsă corelaţie cu specificul tranzacţiei în ansamblu. De ex: la plata prin acceptare se solicită şi o cambie; în funcţie de condiţia de livrare se pot cere: document de transport şi poliţă/certificat de asigurare; în funcţie de specificul mărfii se poate solicita buletin de analiză, certificat, fitosanitar etc.

– uneori, datorită reglementărilor în materie din ţara exportatorului şi/sau ţara importatului se pot solicita anumite documente specifice: De ex.: certificate Eur. 1, pentru exporturi în ţări din Comunitatea Europeană etc.

– ordonatorul, în principiu, va solicita astfel de documente care să îl asigure că marfa livrată corespunde cantitativ, calitativ, sortimental etc. celor convenite prin contractul comercial.

Scanned with OKEN Scanner

INCOTERMS 1990			
Grupul E Plecarea	EXW	EX Works	Franco fabrică
Grupul F transporul principal neplătit	FCA FAS FOB	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board	Franco transportator Franco de-a lungul vasului Franco bord
Grupul C transportul principal plătit	CFR CIF CPT CIP	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage and Insurance Paid To	Cost şi navlu Cost, asigurare şi navlu Tranport plătit până la Transport şi asigurare plătite până la
Grup D	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	Franco frontieră Franco navă nedescărcat Franco chei Franco destinaţie nevămuit Franco destinaţie vămuit

Condiţiile au fost grupate în patru categorii distincte. 1) condiţia unică conform căreia vânzătorul pune mărfurile la dispoziţia cumpărătorului în spaţii proprii (**condiţia "E"**: Ex works); 2) **condiţiile "F"**, conform cărora vânzătorul trebuie să livreze mărfurile unui cărăuş numit de cumpărător (**condiţiile "F"**: FCA, FAS şi FOB); 3) condiţiile "C", conform cărora vânzătorul este obligat să asigure transportul, dar fără să îşi asume riscul pierderii sau avarierii mărfurilor şi fără să suporte costurile suplimentare datorate evenimentelor survenite după încărcare şi expediere (CFR, CIF, CPT şi CIP); 4) **condiţiile "D"**, conform cărora vânzătorul trebuie să suporte toate costurile şi riscurile aferente transportului mărfurilor până în ţara de destinaţie (DAF, DES, DEQ, DDU şi DDP).

Schema 12. Schema noii clasificări INCOTERMS

Orice modalitate de transport inclusiv multimodal	EXW FCA CPT CIP DAF DDU DDP	Franco fabrica (... loc numit) Franco transportor (... loc numit) Transport plătit până la (... loc de destinaţie numit) Transport şi asigurare plătite până la (... loc destinaţie numit) Franco la frontiera (... loc numit) Franco destinaţie nevămuit (... loc destinaţie numit) Franco destinaţie vămuit (... loc destinaţie numit)
Transp. aerian	FCA	Franco transportator (... loc numit)
Transp. feroviar	FCA	Franco transportator (... loc numit)
Transp. maritium şi pe căi navigabile interne	FAS FOB CFR CIF DES DEQ	Franco de-a lungul vasul (... port numit de expediere) Franco bord (... port numit de expediere) Cost şi navlu (... port numit de destinaţie) Cost, asigurare şi navlu (... port numit de destinaţie) Franco nava nedescărcat (... port numit de destinaţie) Franco chei (... port numit de destinaţie)

Schema 13. Regulile INCOTERMS 1990 adecvate modalităţilor de transport

Scanned with OKEN Scanner

Drept urmare, numărul documentelor cerute poate fi mai mic (de ex.: factură, document de transport, poliţă de asigurare), sau mai mare, celor prezentate adăugânduli-se şi altele cum ar fi certificate, buletine etc.

Numărul de exemplare cerut

– pentru fiecare tip de document, ordonatorul poate specifica numărul de originale şi copii. ex.: Conosament maritim original (Sole original Marine Bill of Lading); set complet 3/3 conosament maritim (Full set of 3/3 Marine Bill of Lading); 3 copii nenegociabile (3 non-negatiable copies of Marine Bill of Lading); Factura 2 originale şi 4 (patru) copii etc.

– dacă nu se specifică altfel, băncile acceptă ca *originale* documente întocmite prin sisteme computerizate, automate etc. şi marcate ca *originale* (art. 20 b);

– dacă nu se specifică altfel în AD, băncile acceptă drept copii documentele etichetate drept copii sau nemarcate ca originale (art. 20 c).

Emitentul şi conţinutul documentelor

– excepând documentul de transport, poliţa de asigurare şi factura, ordonatorul pentru oricare act, document cerut trebuie să specifice:

– de cine va fi emis documentul şi

– ce informaţii să conţină (art. 21). Ex: "Certificat de calitate emis de producător care să confirme puritatea mărfii «x» de 90-95%.

– desemnarea emitentului unui document se va face prin trimitere la o instituţie, departament, persoană fizică, juridică etc. (de ex: emis de producător; emis de oficiul pentru controlul mărfurilor etc.), **evitându-se termeni** ca: binecunoscut, calificat, independent, oficial etc. (art. 20 a).

Ordinea trecerii documentelor

În principiu, este de dorit ca documentele cerute să fie trecute în următoarea ordine:

- Factura comercială
- Documentul de transport
- Documentul de asigurare

Apoi alte documente, cum ar fi:

- Certificatul de origine
- Certificatul de calitate/analize etc.
- Lista pachetelor/de greutate
- Cambia sau/şi numărul de cambii cerut

Cerinţele de îndeplinit referitor la documente sau prezentate în paragraful 2.8. Documente.

24. Termenul de prezentare a documentelor

– orice AD prin care se solicită prezentarea unui document de transport trebuie să precizeze intervalul de timp de la expedierea mărfii, în care documentele trebuie prezentate la bancă (art. 43 a).

– în stabilirea intervalului de prezentare a documentelor, ordonatorul trebuie să acorde atenţie faptului că beneficiarul, după expediţia mărfii:

- adună documentele de la diferiţi emitenţi;
- pregăteşte documentele pentru a le prezenta la bancă;

Scanned with OKEN Scanner

- dacă domicilierea (plata) este la o bancă situată în altă ţară, trebuie luat în calcul timpul de transmitere a documentelor prin poştă;

– dacă în AD nu se precizează o perioadă de timp, documentele trebuie prezentate la bancă *în 21 de zile* de la data expediţiei mărfii atestată prin data de pe documentul de transport (art. 43 a) fără însă a se depăşi valabilitatea AD;

– dacă documentele pot fi prezentate *independent de data livrării,* acest lucru trebuie precizat în textul formularului la Instrucţiuni Suplimentare (schema 9 căsuţa 25).

Legat de expedierea mărfii, circuitul documentelor şi încasarea contravalorii mărfii, se întâlnesc trei termene:

a. *termenul de valabilitate;*

b. *termenul de livrare;*

c. *termenul de prezentare a documenelor.*

a. **Termenul de valabilitate.** Orice AD trebuie să stipuleze o dată de valabilitate pentru prezentarea documentelor pentru plată, acceptare, negociere AD. Denumit şi *valabilitatea AD,* termenul de valabilitate semnifică data limită până la care ordonatorul poate prezenta documentele la banca plătitoare/acceptantă/ negociatoare. Documentele trebuie prezentate de beneficiarul AD la ghişeele băncii la care expiră valabilitatea **la sau înaintea datei de valabilitate.**

Valabilitatea, uzual poate fi menţionată în două moduri:

– precizarea unei date, de exemplu "valabilitate: 15 decembrie 1994", sau până la o dată: "valabilitatea până la 15 decembrie 1994". Ambele formulări au aceeaşi semnificaţie. Termenul de "până la" sau altul asemănător este interpretat ca incluzând şi ziua respectivă (în exemplu, şi pe data de 15 decembrie 1994 pot fi prezentate documente);

*– precizarea unui anumit interval, de exemplu: "valabilitatea o lună", "valabilitatea şase luni"; în acest caz, dacă nu se specifică în AD data de la care curge perioada indicată (de exemplu, valabilitatea o lună, începând cu 13 noiembrie 1994), **data emiterii AD** se consideră data de la care începe valabilitatea şi se calculează corespunzător, adăugându-se perioada menţionată şi astfel se obţine data la care expiră valabilitatea.*

De regulă, **se menţionează şi banca la ghişeele căreia expiră valabilitatea.** În cazul că această precizare nu este făcută, **se consideră că valabilitatea AD expiră la ghişeele băncii plătitoare.**

Luarea în considerare a acestui termen este foarte importantă pentru exportator, deoarece numai până la această dată banca e ferm angajată să facă plata. Dacă banca plătitoare este în altă ţară, exportatorul, în calculul timpului de prezentare a documentelor, trebuie să aibă în vedere şi timpul necesar remiterii acestora. **Data valabilităţii este pentru documentele prezentate, nu expediate.**

După această dată banca refuză plata, iar prelungirea valabilităţii AD nu se face decât din ordinul ordonatorului.

b. **Termenul de livrare,** de expediere a mărfurilor, este stabilit în contractul comercial internaţional şi trebuie să se regăsească în documentul de transport care atestă expedierea mărfurilor.

Clauza privind termenele de livrare, convenită în contractul comercial internaţional, de regulă, circumscrie perioada în interiorul căreia trebuie efectuată livrarea mărfurilor. Ea poate fi formulată în mai multe moduri:

Scanned with OKEN Scanner

– cel mai adesea direct, "expedierea până pe data de ...", cea ce semnifică şi data precizată (art. 47 a).

– data expediţiei precedate de cuvântul "în jur de" semnifică că livrarea poate fi făcută în timpul unei perioade de 5 zile înainte şi 5 zile după data specificată, ambele extreme fiind incluse (art 46 c);

– "promptă expediţie", prin care se înţelege că expedierea mărfurilor se va realiza în primele 30 de zile de la deschiderea AD;

– "livrarea la începutul lunii..."; "Livrarea la mijlocul lunii..."; "Livrarea la sfârşitul lunii..." se interpretează ca fiind în prima, a doua şi respectiv a treia decadă a lunii menţionate; (art. 47. c,d).

Uneori se mai utilizează şi menţiuni ca:

– "livrarea mărfii de îndată ce este gata şi este posibil", text ce se utilizează în cazul în care marfa nu este gata, sau urmează a fi produsă, fără însă ca acest termen să depăşească 45 de zile de la semnarea contractului;

– "livrarea mărfii în termen de ..." sau "de la", părţile convenind o perioadă determinată faţă de un eveniment economic ales. De exemplu: "în termen de trei luni de la plata avansului; în termen de patru luni de la semnarea contractului" etc.

Publicaţia 500 nu recomandă utilizarea acestor termeni (art. 46), cu toate acestea în practică ei se utilizează. În acest caz sensul atribuit este: poate fi făcută în timpul unei perioade de 5 zile înainte şi 5 zile după data specificată, ambele extreme fiind incluse (art. 46c).

De menţionat că, acelaşi contract poate să stabilească mai multe termene de livrare (vezi expedieri în tranşe).

Termenul de livrare convenit constituie, atât pentru exportator cât şi pentru importator, un element de referinţă în derularea mecanismului AD:

– luând în considerare acest termen, exportatorul va avea grijă ca marfa să fie gata, astfel încât la primirea notificării de deschidere a AD, să fie în măsură să respecte condiţiile de livrare în timp;

– în funcţie de acest termen, ordonatorul va da dispoziţie băncii sale de deschidere a AD în favoarea exportatorului.

În practică, termenul de livrare poate să apară direct sau indirect ca menţiune în textul AD. Astfel:

– termenul de livrare sau intervalul în care trebuie să aibă loc livrarea ***va fi precizat întotdeauna*** *în cazul AD care prevăd plăţi/livrări în tranşe;*

– el poate, cel mai adesea, să apară prezentat ***implicit,*** *prin termenul de prezentare a documentelor de expediţie a mărfurilor (de exemplu, "prezentarea documentelor 20 mai 1994 documentele vor fi prezentate la bancă în 15 zile de la expedierea mărfii).*

NB. Depăşirea termenului de livrare înseamnă neîndeplinirea condiţiilor stipulate în AD şi, deci, **încetarea obligaţiei de plată din partea băncii.**

c. **Termenul de prezentare a documentelor la bancă.** În condiţiile AD trebuie să se prevadă o perioadă expres definită după data emiterii conosamentului (sau a altor documente de expediţie), în timpul cărora documentele trebuie prezentate la plată. Mărimea acestui interval se stabileşte astfel ca documentele să ajungă înaintea mărfii (dacă ajunge marfa înainte se plătesc

Scanned with OKEN Scanner

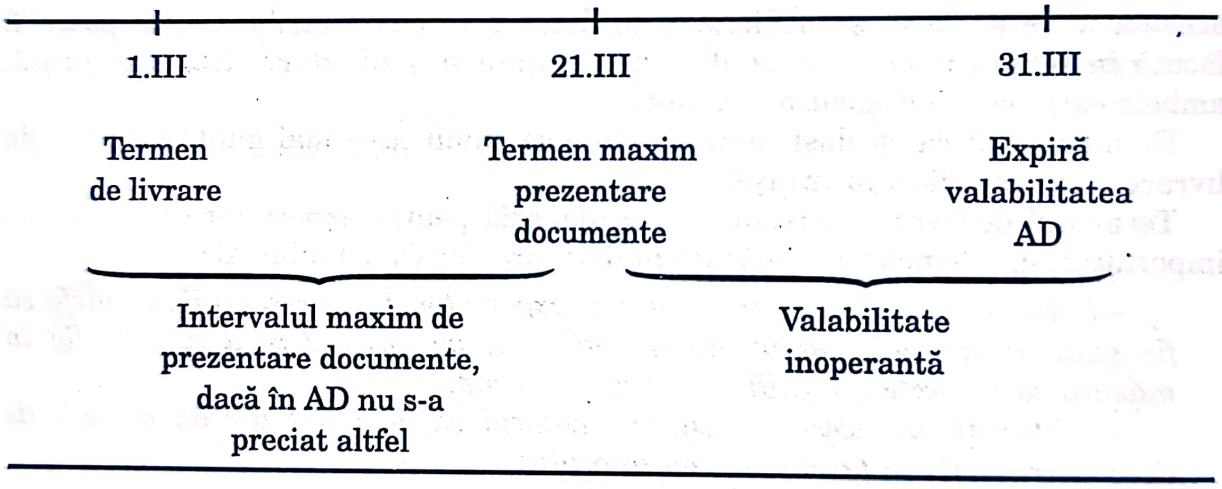
penalizări pentru neridicarea ei). **Dacă în acreditiv nu este precizat termenul de prezentare a documentelor, acesta este considerat 21 de zile de la data emiterii documentului de transport** (art. 47).

NB. De menţionat că termenul de **21 de zile nu este orientativ, ci imperativ.** Dacă un acreditiv prevede un termen de valabilitate până la 31 martie, iar termenul de livrare a mărfii este 1 martie, nu înseamnă că prezentarea documentelor se poate face oricând în acest interval, ci numai între 1-21 martie. Aceasta este **valabilitatea reală** a acreditivului. Perioada 22-31 martie este **valabilitatea inoperantă** (schema 14).

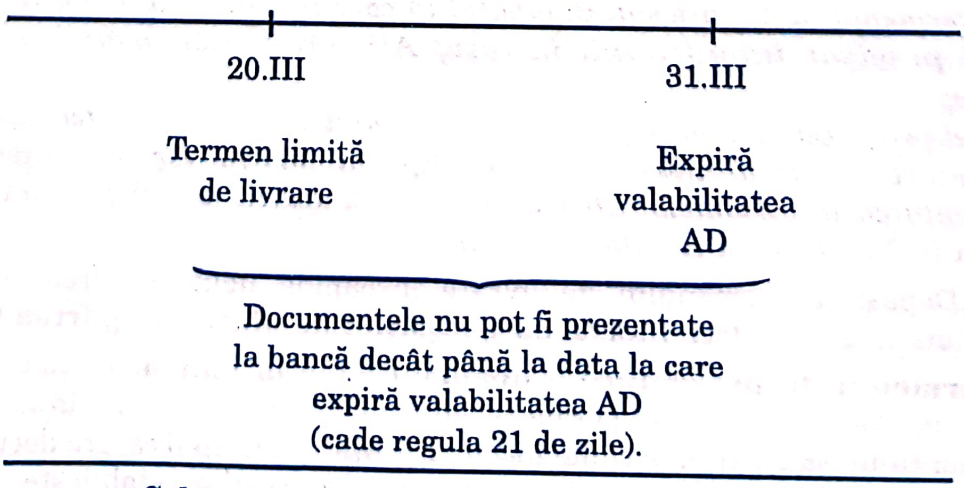
Dovada datei de livrare (încărcare şi expediere) o face documentul de transport (conosament, fracht etc.) sau data este indicată în adeverinţa eliberată de casa de expediţie care a preluat şi expediat marfa.

De reţinut că, **prelungirea valabilităţii AD nu atrage automat după sine prelungirea termenului de încărcare/expediere**. Marfa trebuie expediată în perioada precizată în AD. Pentru modificarea datei de expediţie este necesară modificarea AD de către ordonator prin banca emitentă.

Dacă **termenul de încărcare expiră într-o zi de sărbătoare legală, acest termen nu se prelungeşte automat** (ca în cazul valabilităţii AD) în prima zi lucrătoare.



Schema 14. Valabilitatea AD şi alte termene.



Schema 15. Valabilitatea AD este imperativă.

25. **Instrucţiuni suplimentare**
– spaţiul este destinat pentru detalieri suplimentare sau menţiuni speciale; comisioanele şi cine le suportă.

26. **Reglementarea plăţii**
– Ordonatorul trebuie să precizeze contul din debitul căruia se va face plata la sosirea documentelor; dacă acesta nu a fost precizat în cusuţa 1 (ordonator).

27. **Semnătura**
– orice ordin de deschidere trebuie să fie semnat de ordonator şi datat
– dacă ordinul de deschidere conţine **mai multe pagini** este de dorit ca toate să fie semnate şi datate de ordonator.

În baza acestui ordin: (schema 17)
– banca emitentă **deschide** AD (§ 2.6. Deschiderea AD).
– exportatorul este **notificat de deschiderea** AD (cap. Exportatorul şi AD).
– exportatorul expediază marfa şi întocmeşte **setul de documente** (cap. Documente).
– contra documentele prezentate, exportatorul **utilizează AD** (§ 2.7. Utilizarea AD) după ce banca a efectuat **controlul documentelor** (§ 4.6. Control documente).

Luând în considerare elementele standard privind deschiderea unui AD, băncile îşi elaborează adesea propriile lor formulare. În ţara noastră băncile utilizează "Cererea de deschidere de Acreditiv" (Schema 16), care, potrivit reglementărilor în materie de plăţi cu străinătatea ale BNR are ca scop:
– evidenţierea tuturor plăţilor către străinătate ale agenţilor economici, fiind utilizată nu numai pentru deschiderea de AD, ci şi pentru: ordin de plată; incaso, documentar sau numerar (schema 16 căsuţa 3);
– uniformizarea la nivelul băncilor comerciale a documentelor privind plăţile cu străinătatea;
– asigurarea controlului plăţilor către străinătate efectuate de agenţii economici.

2.7. UTILIZAREA ACREDITIVULUI DOCUMENTAR

În ansamblul mecanismului derulării AD exportatorul este **beneficiarul acreditivului:**
– cel în favoarea căruia a fost deschis AD.
– cel care, în măsura în care îndeplineşte toate condiţiile de termene şi documente stipulate în textul AD, încasează contravaloarea mărfurilor exportate/ serviciilor prestate, respectiv **utilizează AD.**

2.7.1. Opţiunea exportatorului pentru plata prin AD

În decizia sa, exportatorul trebuie să aibă în vedere avantajele şi dezavantajele pe care le prezintă această tehnică de plată pentru el.

Sintagma "utilizarea AD" semnifică ansamblul activităţilor intreprinse de beneficiarul AD, exportatorul pentru a încasa de la bancă contravaloarea mărfurilor expediate, contra documentelor stipulate în AD.

Scanned with OKEN Scanner

DISPOZITIE DE PLATĂ VALUTARĂ EXTERNĂ / CERERE DE DESCHIDERE DE ACREDITIV

(inainte de completare cititi cu atentie instructiunile din anexă) Exemplar 1 2 3

1 Către : .....
(banca ordonatorului)
Sucursala: .....

2 Numele ordonatorului: .....
Adresa : ..... Oraş : .....
Cod fiscal : | | | | | | | | | | |

3 Modalitate de plată :
☐ ordin de plată ☐ incasso
☐ acreditiv documentar ☐ cash (numerar sau cecuri)

4 Suma de plată:
| | | | | | | | | | | | | | | |
in litere: .....
.....

5 Felul valutei : .....

6 Beneficiar: Cont nr. .....
Nume: .....
Adresa: .....
Tara: .....

7 Banca beneficiarului:
Numele: .....
Adresa: .....
..... Oraş: .....
Tara: .....

8 Contract nr.: extern ..... din: .....

Se completează de către bancă:

36 Nr. înregistrare: ..... Data: Z Z L L A A

37 Referinţa băncii: | | | | | | | | | | | | | | | | |

38 Felul valutei : .....

39 Data valutei : Z Z L L A A

40 Suma transferată:
| | | | | | | | | | | | | | | |
in litere: .....
.....

41 Numele persoanei care verifică : .....
Telefon: ..... Semnătura:
Ştampila Băncii:

42 Alte detalii:

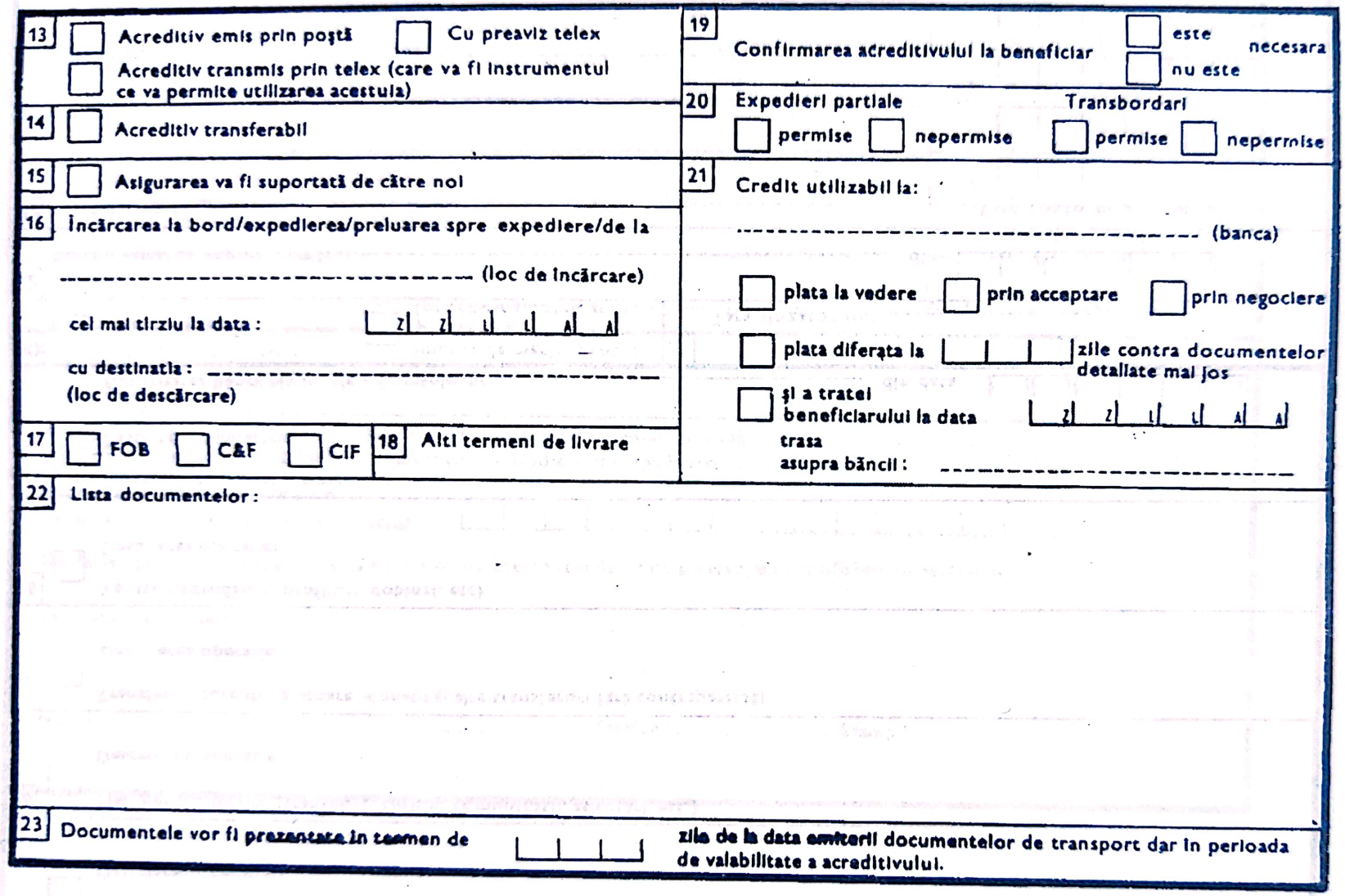
9 Spezele şi comisioanele dvs. sînt în sarcina: ☐ ordonatorului ☐ beneficiarului

10 Spezele şi comisioanele băncilor corespondente sînt în sarcina: ☐ ordonatorului ☐ beneficiarului

11 Plata se va face prin: ☐ SWIFT ☐ Telex ☐ Poşta

12 Factura nr.: externă ..... din: .....

Scanned with OKEN Scanner



Schema 16. Cererea de deschidere AD
(Formular tipizat în ţara noastră) (recto)

Scanned with OKEN Scanner

24 Plata de mai sus reprezintă:
(rugăm marcati căsutele corespunzătoare şi completati cu detalii pentru descrierea completă a operatiunii)

Cod conform listei de tranzactii: | | | | | |

25 ☐ Plati pentru operatiuni de comert international (mărfuri cumpărate pentru revinzare, fără tranzitare pe teritoriul României)

Descrierea operatiei:

26 ☐ Plati pentru servicii (transport, turism, comunicatii, asigurări, etc.)

Descrierea operatiei:

27 ☐ Transferuri curente (ajutoare, donatii şi alte transferuri fără contrapartidă)

Descrierea operatiei:

28 ☐ Venituri (dividente, profituri, dobinzi, etc)

Descrierea operatiei:

29 ☐ Tranzactii de capital şi financiare

Descrierea operatiei:

Autorizarea Băncii Nationale a României nr. _____ din data Z Z L L A A

30 ☐ Import de marfă ☐ Import de marfă pentru prelucrare (processing, lohn, etc.)

31 Tara vinzătorului. _____

32 Buletin vamal de import numărul: _____ din: Z Z L L A A

33 Felul mărfii (generic): Cod conform poziției tarifare:

1 _____ | | | | | | |

2 _____ | | | | | | |

3 _____ | | | | | | |

4 _____ | | | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

9 _____

10 _____

34 Instrucţiuni suplimentare pentru banca:

35 ☐ Vă rugăm să deschideţi din ordinul nostru un acreditiv documentar irevocabil conform cu instrucţiunile de mai sus (marcat cu x în căsuţele corespunzătoare).

☐ Vă autorizăm să efectuaţi plata prin debitarea contului nostru la dvs. numărul: _____

Declarăm pe proprie răspundere că datele de pe acest formular (faţă şi verso) sînt conforme cu realitatea.

Semnături autorizate ordonator:

Numele: _____ Telefon: _____ Ştampila:

Schema 16a. Cererea de deschidere AD
(Formular tipizat în ţara noastră) (verso)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Instrucţiuni de completare a formularului

" DISPOZIŢIE DE PLATĂ VALUTARĂ EXTERNĂ/ CERERE DE DESCHIDERE DE ACREDITIV"

(formular DPVE)

1. Formularul se completează de către persoanele juridice române, indiferent de forma de organizare şi titularul dreptului de proprietate, care dispun plăţi valutare către nerezidenţi.

2. Formularul se întocmeşte pentru:

a) Plăţi de orice natură către nerezidenţi, efectuate prin transferuri bancare în afara teritoriului României sau prin creditarea unui cont pe care o persoană juridică/fizică nerezidentă îl deţine la o bancă din România.

b) Ridicări de valută din conturi bancare în numerar sau sub formă de cecuri de orice natură (bancare, de călătorie), destinate cheltuielilor de călătorie sau pentru plăţi externe de altă natură în afara teritoriului României ori pentru plăţi pe teritoriul României în favoarea unui nerezident.

3. Circuitul formularului:

a) Formularul se completează de către ordonatorul plăţii în trei exemplare şi se depune la ghişeele băncii comerciale unde se dispune plata.

b) Banca comercială verifică DPVE şi în cazul acceptării efectuării plăţii completează rubricile din spaţiul rezervat acesteia (poziţiile 36-42 din formular).

c) După efectuarea plăţii, cele trei exemplare ale DPVE au următoarele destinaţii:

– Exemplarul 1 rămâne în posesia băncii comerciale;

– Exemplarul 2 semnat şi ştampilat în spaţiul rezervat în acest scop (poz. 41) va fi transmis de banca comercială Băncii Naţionale a României în termen de 2 zile bancare lucrătoare de la debiterea contului ordonatorului plăţii;

– Exemplarul 3 se restituie ordonatorului.

d) În cazul plăţilor reprezentând utilizări parţiale ale acreditivelor banca comercială va transmite exemplarul 2 al DPVE Băncii Naţionale a României la prima utilizare cu indicarea la poziţia 40 a sumei utilizate. Pentru utilizările ulterioare, banca comercială va transmite Băncii Naţionale a României pentru fiecare plată o fotocopie a DPVE cu indicarea la poziţia 40 a sumei respective utilizate.

e) În cazul majorării valorii unui acreditiv, se completează integral un nou set de formulare DPVE, specificându-se la poziţia 37 referinţa acreditivului iniţial urmată de cuvântul "majorare".

4. Alte precizări privind completarea formularului.

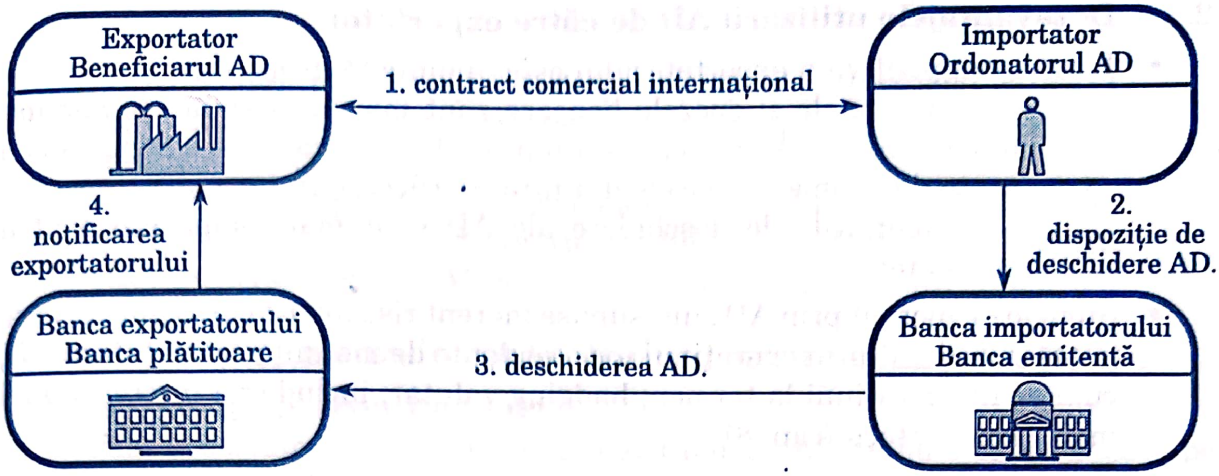
a) Setul de trei formulare va fi completat de mână cu litere de tipar sau la maşina de scris, astfel încât informaţiile înscrise în DPVE să fie lizibile pe toate cele trei exemplare.

b) Răspunderea pentru exactitatea informaţiilor şi conformitatea acestora cu realitatea revine ordonatorului plăţii care, prin persoanele autorizate să-l reprezinte în raport cu terţii, va semna şi ştampila formularul DPVE în spaţiile rezervate în acest scop.

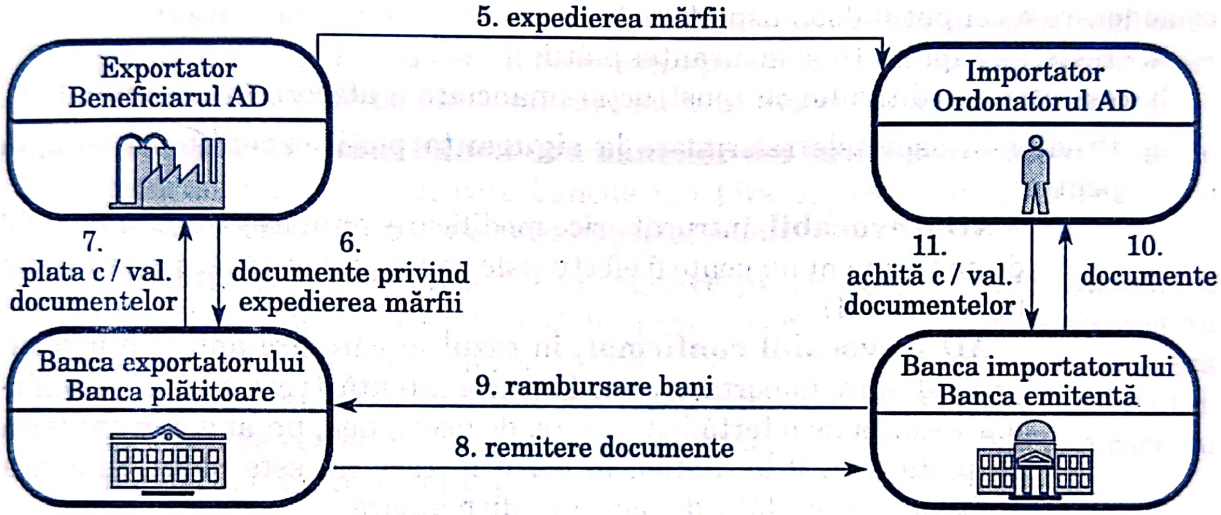
c) Ordonatorul plăţii va completa la poziţia 2 din formular codul său fiscal înregistrat la Ministerul Finanţelor, iar la codurile de la poziţia 33 va completa poziţia tarifară conform Tarifului Vamal de Import al României publicat de Ministerul Comerţului.

d) Codurile pentru poziţia 24 se vor completa de către băncile comerciale conform listei de tranzacţii transmisă de Banca Naţională a României.

e) Dacă spaţiile din formular nu sunt suficiente pentru descrierea completă a operaţiunii, se vor folosi pagini suplimentare, făcându-se referire expresă la numărul poziţiei din formular.



Schema 17. Deschiderea AD (secţiune din Schema 5).



Schema 17bis. Utilizarea AD (secţiune din Schema 5).

1. Avantajele utilizării AD pentru exportatori

- Risc minim de neplată a mărfurilor livrate. Angajamentul de plată este al unei bănci (banca emitentă), independent de cumpărător a cărui situaţie financiară e mai puţin cunoscută sau care se poate deteriora în timp;
- Cumpărătorul nu poate revoca plata sub diferite pretexte. Angajamentul de plată asumat de bancă este un angajament ferm de plată şi este un contract independent de contractul comercial internaţional, chiar dacă în textul AD se face trimitere la acesta;
- Dacă cumpărătorul doreşte modificarea sumei de plată, invocând de ex.: calitatea mărfurilor primite, sau alte aspecte care nu se regăsesc în condiţiile din AD, el trebuie să abordeze această problemă pe cale comercială. În măsura în care exportatorul a îndeplinit condiţiile din AD, în caz de litigiu el are o poziţie favorizată.
- Derularea plăţii este promptă şi strict reglementată prin Publicaţia 500;
- Riscul de pierdere sau deteriorare a documentelor transmise pe canal bancar este minim;
- În măsura în care AD presupune utilizarea prin cambii trase la anumite termene, exportatorul poate utiliza cambiile acceptate de bănci ca o metodă de finanţare a exportului prin scontarea sau, după caz, forfetarea lor.

Scanned with OKEN Scanner

2. **Dezavantajele utilizării AD de către exportator**

- Poziţia competitivă a exportatorului este diminuată deoarece:
  - comisioanele şi spezele bancare sunt mai mari şi cad în sarcina ordonatorului. Acest dezavantaj poate fi aplatizat prin a suporta el o parte din comisioane, cele din ţara lui (fiecare în ţara lui);
  - formalităţile de deschidere ale AD sunt mai complicate pentru ordonator;
- Sumele de încasat prin AD sunt supuse inerent riscului de curs valutar, care poate fi acoperit prin operaţiuni independente de mecanismul derulării AD, cum ar fi: operaţiuni la termen; hadging valutar; includerea în preţ a unei marje asiguratorii (cap. 8).

3. **Opţiunea exportatorului pentru AD**

Alegerea de către exportator a AD ca modalitate de plată implică luarea în considerare a cel puţin două aspecte:

a. creşterea rapidităţii şi siguranţei plăţii;
b. corelaţia acreditivului cu construcţia financiară a afacerii în ansamblul ei.

a. Privitor la aspectele referitoare la **siguranţa** plăţii exportatorul va opta pentru:
   - **AD irevocabil**, întrucât orice modificare, anulare etc. a unui astfel de angajament nu poate fi efectuat de banca emitentă fără acordul său (art. 9, d, III).
   - **AD irevocabil confirmat**, în cazul în care are anumite îndoieli privind ţara importatorului, banca emitentă (vezi §2.6.2.). Confirmarea dată de o terţă bancă este, de asemenea, un angajament ferm de plată (art. 9 b). Astfel, în cazul în care nu este plătit de banca emitentă, va fi plătit de banca confirmatoare.

Referitor la **rapiditatea plăţii,** va opta pentru:
   - **domicilierea AD la banca din ţara sa** în cazul plăţii la vedere, plată diferată, plată prin acceptare.
   - în caz de plată prin negociere, va solicita **autorizarea prin AD a unei bănci din ţara sa** (care să apară ca menţiune în AD) pentru **negocierea documentelor.**

Aceste opţiuni au ca efect:
- grăbirea încasării banilor cu timpul de curier pentru ca documentele să ajungă la o altă bancă în străinătate (în cazul domicilierii în străinătate);
- în caz de anumite nereguli la documente, acestea pot fi corectate rapid în timp util.

b. Referitor la **construcţia financiară a afacerii şi AD**, exportatorul trebuie să cunoască modalităţile prin care să fructifice una din caracteristicile fundamentale ale acreditivului: **adaptabilitatea:**
   - prin includerea în AD a unor anumite clauze, acesta poate fi adaptat diferitelor situaţii;
   - să gândească construcţia financiară a afacerii înainte de a negocia clauzele contractuale pentru a şti clar ce să solicite sau să ofere cumpărătorului. Acesta este cel ce va ordona deschiderea AD şi, ca atare, el va specifica clauzele dorite de exportator.

Scanned with OKEN Scanner

De ex:

– poate oferi, pentru a pătrunde pe o piaţă, AD irevocabil cu plata diferată la 60 de zile; sau AD irevocabil cu plata prin acceptare la 180 de zile etc.

– poate solicita pentru a intermedia o afacere AD irevocabil transferabil; pentru a-şi finanţa propria producţie un AD irevocabil clauză roşie etc. (vezi cap. III AD şi schema de plată) etc.

2.7.2. AD şi clauzele contractului comercial internaţional

a. **Informaţii precontractuale**

Decizia exportatorului privind forma şi tipul de AD trebuie să se bazeze pe anumite informaţii obţinute înainte de începerea negocierilor sau încheierea contractului:

– **solvabilitatea**/buna credinţă/seriozitatea importatorului: informaţii ce se pot obţine de la banca care îl deserveşte pe cumpărător; de la alţi parteneri sau alte bănci (de pe piaţa sa) care au avut afaceri cu firma respectivă;

– **comportamentul băncii sau băncilor** din ţara importatorului: faţă de importator în cazul în care băncile din ţara exportatorului au relaţii de corespondent cu bănci din ţara importatorului

– **uzanţa şi reglementările în vigoare privitoare la plăţi**, garanţii şi transferul valutar al fondurilor din ţara importatorului, adesea acestea au incidenţă directă asupra formei AD şi rapidităţii încasării sumei: de la banca din ţara sa sau de la instituţii/organisme cum sunt: Ministerul Comerţului, instituţii de cercetare privind pieţele externe, alţi agenţi economici care au mai derulat afaceri cu ţara respectivă

– **poziţia băncii confirmatoare sau a băncii transferatoare** dacă se doreşte AD confirmat sau AD transferabil. În prealabil este necesar să se discute cu banca solicitată dacă aceasta este pregătită să îşi adauge confirmarea sau, după caz, să găzduiască transferul. În principiu, aceste bănci au dreptul să refuze o astfel de cerere (confirmare art. 9 c, transferabil art. 48 c).

b. **Clauzele contractuale privind plata prin AD de luat în considerare:**

– să fie formulate într-o manieră fermă, clară, care să evite posibilitatea unei alte interpretări nedorite de exportator;

– să nu fie acceptate condiţii pe care exportatorul ulterior să nu le poată îndeplini;

– valabilitatea AD şi alte termene privind livrările să fie suficient de mari ca să-i permită exportatorului să expedieze marfa şi să întocmească setul de documente în mod corespunzător;

– este de dorit să se opteze pentru documente semnate de exportator (factură, certificat calitate, greutate) sau un terţ independent (cărăuş, institut de calitate specializat, asigurator etc.) şi nu se vor accepta documente semnate de importator. (De ex. "plata contra certificat de recepţie semnat de exportator şi importator", importatorul oricând poate refuza întemeiat sau nu o astfel de semnătură), iar exportatorul neputând obţine documentul nu va putea încasa banii de la bancă, deşi toate celelalte documente cerute prin AD le are în bună ordine;

Scanned with OKEN Scanner

– se va negocia modul de distribuţie a plăţii comisioanelor şi taxelor bancare;

– negocierea şi încheierea contractului trebuie să fie în concordanţă cu cerinţele importatorului. Respectarea acestei **reguli de aur** este esenţială în plata prin AD, deoarece AD este un contract **independent de contractul comercial internaţional.** Deci, dacă importatorul este nemulţumit de rezultatul negocierilor va ordona deschiderea unui AD care să facă dificilă sau chiar imposibilă îndeplinirea cerinţelor cuprinse din el şi, deci, imposibilitatea utilizării lui de către exportator.
Litigiul rezultat dintr-o astfel de situaţie nu poate fi rezolvat decât pe cale comercială. Băncile nu acţionează decât în conformitate cu instrucţiunile primite de la ordonator şi angajamentul de plată luat.

2.7.3. Comportamentul exportatorului la primirea AD

La primirea AD, exportatorul, de îndată, verifică conţinutul AD şi îl compară cu cele convenite anterior prin contract (sau înţelegere) cu importatorul. Din această comparaţie pot rezulta următoarele situaţii:

a) Condiţiile şi termenii din AD **corespund** celor convenite anterior prin contract. Drept urmare, exportatorul va face toate demersurile necesare pentru: expedierea mărfii; întocmirea setului de documente, prezentarea lor la bancă pentru plată.

b) Condiţiile şi termenii din AD **nu corespund** celor convenite prin contract, **dar nu afectează fondul comercial al afacerii,** iar exportatorul le poate îndeplini fără dificultate. În acest caz, întrucât **condiţiile din AD prevalează,** fără nici o altă formalitate, exportatorul va expedia marfa şi va întocmi şi depune setul de documente corespunzător celor trecute în AD. De exemplu, este modificat termenul de livrare; se cer cantităţi mai mari sau mai mici (dar şi valoarea AD mai mare sau mai mică); se cer alte game sortimentale, coloristice, tipodimensiuni etc., iar pentru exportator nu este o dificultate să le îndeplinească.

c) Condiţiile şi termenele din AD **nu corespund celor convenite anterior, iar exportatorul nu le poate îndeplini.** În acest caz, prima regulă este: **nu expediază marfa.**

Acţiunile de urmat de către exportator în acest caz sunt:

1. Contactează importatorul şi discută problema **modificării AD,** corespunzător celor convenite anterior. Din modul în care poartă discuţia cu importatorul, exportatorul poate identifica intenţia reală a acestuia. Astfel, importatorul:

a – în mod **deliberat** a introdus o clauză greu sau de neîndeplinit de exportator. De exemplu, piaţa s-a contractat şi nu mai sunt cerute produsele respective; la negocieri, importatorul a fost nemulţumit de clauzele contractuale etc. Prin clauze de nerealizat, în mod conştient, el obstrucţionează afacerea;

b – din dorinţa **de a renegocia**, de regulă, preţul mărfii. De exemplu, pe piaţa sa au apărut între timp mai mulţi ofertanţi de aceeaşi marfă cu preţuri mai joase;

c – **din neglijenţă** sau **necunoaşterea** practicilor în materie de AD.

Scanned with OKEN Scanner

2. Indiferent de motiv, exportatorul va negocia (telefonic) clauza care trebuie modificată şi cum să fie modificată pentru ca să o poată îndeplini.

3. Aşteaptă să sosească modificarea AD pe canal bancar.

4. La primirea modificării trebuie să anunţe expres banca notificatoare că acceptă modificarea comunicată.

NB: – nu se pot accepta doar parţial modificările (art. 9 d IV).
– dacă nu acceptă modificarea, dar prezintă documentele la bancă, se interpretează de bănci că a acceptat modificarea şi din acel moment AD va fi modificat (art. 9 a III).

5. După ce acceptă modificarea, exportatorul expediază marfa şi întocmeşte şi depune la bancă documentele corespunzător AD original modificat.

6. În cazul neacceptării AD original, neacceptării modificărilor primite:

– exportatorul nu va expedia marfa;
– dacă exportatorul expediază marfa, o face pe răspunderea sa;
– operaţiunea se transformă din AD în incaso documentar;
– banca nu îl plăteşte, în baza AD deschis pe **documente neconforme** cu AD;
– plata rămâne la **latitudinea importatorului**

Soluţiile în astfel de cazuri pot fi:

– continuarea discuţiilor cu importatorul până la găsirea unei soluţii de compromis (renegociere de preţ, de cantitate etc.);
– căutarea unui alt partener potenţial interesat în marfa respectivă;
– rezilierea contractului şi solicitarea de despăgubiri – dacă astfel de clauze au fost trecute în contract.

N.B – exportatorul nu poate reproşa băncii emitente/plătitoare condiţiile din AD. Acestea acţionează numai la cererea şi după instrucţiunile date de importator, ordonatorul AD (art. 2).

Pentru a se proteja împotriva riscului producerii mărfii şi nevânzării ei, adesea, exportatorii, prin contract, convin cu importatorii ca deschiderea AD să aibă loc cu un număr de zile faţă de momentul expediţiei, suficient de mare, care să le permită ca în acest interval să producă marfa. (De exemplu, "deschiderea AD cu 45 zile înainte de livrarea mărfi, orice întârziere în deschiderea AD de cumpărător va atrage automat decalarea corespunzătoare a celorlalte obligaţii privind livrarea mărfii de către vânzător".

În citirea şi interpretarea conţinutului AD, exportatorul, în aceeaşi măsură ca şi importatorul, trebuie să cunoască sensul clauzelor, noţiunilor utilizate în lumina terminologiei precizate în:

- Reguli uniforme şi practica acreditivelor documentare, Publicaţia nr. 500 (vezi anexa 1).
- The New Standard Documentary Credit Forms, For The UCP 500, Publicaţia nr. 516 (vezi § 2.6.).

Scanned with OKEN Scanner

2.7.4. Prezentarea documentelor la bancă

Condiţia esenţială, ca exportatorul să beneficieze de avantajele plăţii prin AD, este să respecte cu stricteţe condiţiile de termene şi documente din AD.

a. Este util ca, **înainte de prezentarea documentelor la bancă,** exportatorul singur să fie atent ca:
   - să prezinte toate documentele cerute prin AD în numărul de originale şi copii precizat;
   - fiecare document în parte să fie complet, respectiv să conţină elementele specifice lui; menţiunile adiţionale cerute prin AD să fie semnate de persoana autorizată sau cerută prin AD (pentru detalii, a se vedea cap. Documente);
   - toate documentele să fie "curate", să nu poarte menţiuni cu privire la starea defectuoasă a mărfurilor şi/sau, ambalajelor şi să nu aibă ştersături, rectificări vizibile;
   - orice modificare, rectificare trebuie din nou ştampilată şi semnată de emitent;
   - conţinutul unui document să nu contrazică conţinutul altui document (în documentul de transport, de ex., este precizat "marfa ambalată în saci de iută", iar în lista de colete marfa ambalată în saci de hârtie");
   - toate documentele să fie conforme cu condiţiile din AD (art. 14 a, b, c,).

b. **Prezentarea documentelor la bancă trebuie să se facă:**

   – în interiorul valabilităţii AD;

   – în intervalul de zile menţionat în AD de la data expedierii mărfii, iar dacă nu este precizat, în maximum 21 de zile de la expediere, fără a depăşi însă valabilitatea AD;

   – la ghişeele băncii sale în calitate de bancă:

   – **notificatoare**, în cazul în care domicilierea AD este în străinătate;

   – **plătitoare/acceptante/negociatoare,** dacă AD este domiciliat la ea;

   – dacă AD este domiciliat în străinătate, se va lua în calcul timpul de transmitere a documentelor **de la banca notificatoare la banca plătitoare.** Valabilitatea expiră la ghişeele băncii plătitoare/acceptante/negociatoare.

c. **Preluarea documentelor de bancă.** Comportamentul băncii la primirea documentelor de la exportator este diferit, în funcţie de rolul ei în mecanismul plăţii, respectiv cum a fost emis AD şi ce instrucţiuni au fost date în acest sens. Astfel, dacă este:

   – **bancă notificatoare,** preia documentele, efectuează un control sumar privind autenticitatea etc. şi le remite la încasare la banca desemnată cu plata (AD domiciliat în străinătate). **Încasarea AD se face după ce documentele ajung la banca plătitoare,** aceasta le-a găsit în bună ordine şi în urma acestei constatări remite bani băncii notificatoare;

   – **bancă plătitoare/acceptantă/negociatoare/confirmatoare** preia documentele pentru a le face plata.

Scanned with OKEN Scanner

Plata documentelor se face numai după verificarea lor de la bancă.

În urma verificării documentelor şi a concordanţei acestora cu termenii şi condiţiile din AD pot rezulta următoarele situaţii:

a. **Documente conforme cu condiţiile din AD.** După verificare, într-un interval de 7 zile, exportatorul este plătit sau, după caz, i se returnează cambia acceptată pentru încasare la scadenţă sau i se reţine comisionul de negociere a documentelor şi este plătit (în funcţie de tipul de utilizare a AD).

b. **Documente neconforme cu condiţiile din AD**. Banca plătitoare, acceptantă, negociatoare nu plăteşte documente neconforme cu termenii şi condiţiile din AD, deoarece pe astfel de documente ea nu va fi rambursată de banca emitentă. Aceasta este cea angajată ferm la plată, banca plătitoare acţionând doar la instrucţiunile băncii emitente.

Problema discrepanţelor la documente este tratată diferit, în funcţie de gravitatea neconcordanţelor:

b1. – **neconcordanţe minore**, care pot fi modificate pe loc sau în timp scurt, respectându-se termenele din AD. De regulă, băncile înapoiază documentele, exportatorii le pun în bună ordine, iar în cazul documentelor corectate se ştampilează şi se semnează încă o dată de emitentul lor;

b2. – **neconcordanţe minore, dar care nu mai pot fi rectificate.** Banca poate face plata sub rezervă.

Plata sub rezervă, în esenţă, este o facilitate acordată de bancă (deci, decizia este a băncii plătitoare) de a plăti exportatorul, cu rezerva că dacă banca emitentă nu acceptă neconcordanţele semnalate de banca plătitoare, aceast va cere înapoi banii plătiţi exportatorului, inclusiv dobânda pe intervalul dintre momentul plăţii şi solicitării rambursării ei. Datorită acestei practici, **adesea, în deschiderea de AD, băncile emitente precizează "plata sub rezervă interzisă";**

b3 – **neconcordanţe majore, care nu mai pot fi corectate şi care afectează fondul comercial al afacerii.** Banca nu onorează documentele la plată, restituindu-le exportatorului.

N.B. Atât în cazul plăţii sub rezervă, neacceptată de banca emitentă, cât şi al refuzului de plată al băncii plătitoare, problema este gravă, întrucât:

- marfa a fost expediată;
- operaţiunea s-a transformat automat în plată la incaso;
- plata este la latitudinea importatorului.

Posibile direcţii de acţiune ale exportatorului:

- urmăreşte marfa pe tot parcursul extern (nu a încasat încă banii);
- contactează importatorul să accepte plata, respectiv să ordone băncii emitente să facă plata pe documentele prezentate, aşa cum sunt. Această situaţie este mai rară, de regulă, importatorul "speculează" situaţia şi renegociază preţul sau plăteşte după un număr de luni, transformând o livrare cu plata la vedere într-o livrare cu plata pe credit fără dobândă...
- caută un alt partener în zonă, pentru redirijarea mărfii;
- dispune aducerea mărfii înapoi acasă (cheltuieli de transport).

Scanned with OKEN Scanner

2.8. DOCUMENTE

Orice **ordin de deschidere** de AD, acreditivul însuşi, iar când este cazul şi **instrucţiunile de modificare,** trebuie să precizeze clar documentele în baza cărora să se facă plata/acceptarea/negocierea de către banca desemnată în favoarea beneficiarului (art. 5b)

Este foare important ca părţile implicate în derularea AD - ordonator, băncile şi beneficiarul să acorde acelaşi înţeles termenilor folosiţi pentru a desemna documente, conţinutul lor şi cine le va semna.

Enumerarea documentelor obligatoriu de prezentat pentru efectuarea plăţii este la latitudinea importatorului.

Documentele pot fi grupate în două:

– o primă grupă formată din: **factură, documentul de transport şi certificatul de asigurare,** documente pentru care Publicaţia 500 stabileşte un cadru riguros şi

– **alte documente** în care pot fi cuprinse: certificatul de origine, lista de colete/greutate, de calitate, fitosanitar, buletinul de analize etc., al căror număr şi conţinut sunt în măsură să asigure ordonatorul că beneficiarul şi-a îndeplinit obligaţiile asumate (art. 21).

Pentru aceste **"alte documente", ordonatorul în cererea de deschidere trebuie să precizeze ce informaţii şi ce date să conţină şi cine să le semneze.** În caz contrar, băncile vor accepta documentele aşa cum sunt prezentate, cu condiţia să nu fie în neconcordanţă cu alte documente prezentate (art. 21).

Referitor la documente:

– documentele trebuie emise pe numele ordonatorului sau pe numele persoanei care este precizată în AD;

– toate documentele cerute trebuie prezentate în numărul de originale şi copii specificat în AD;

– descrierea mărfii, marcarea coletelor, numărul lor, precizările privind greutatea trebuie să fie identice în toate documentele;

– documentele trebuie prezentate toate în cadrul termenului de prezentare a documentelor, specificat în AD, iar dacă nu este precizat, în 21 de zile de la data expedierii mărfii, fără a depăşi însă valabilitatea AD (43 a);

– documentele sunt prezentate la ghişeele băncii desemnate să plătească/accepte/negocieze, în acest loc **expiră termenul de prezentare şi de valabilitate AD.** În cazul în care prezentarea documentelor se face la o bancă, iar valabilitatea AD expiră la o altă bancă, în AD trebuie să se specifice acest lucru;

– dacă nu se menţionează în alt mod în AD, băncile acceptă documente emise înainte de deschiderea AD.

2.8.1. Factura

Factura este un document comercial contabil, de regulă, sub forma unui document tipizat, ale cărei rubrici în totalitate trebuie completate.

În practică, factura este emisă de exportator imediat după expedierea mărfurilor, în baza documentelor de transport şi a celorlalte documente privind expedierea.

Scanned with OKEN Scanner

Factura este un **document de sinteză** întrucât:

– este **actul primar** în baza căruia operează în evidenţa sa atât **exportatorul,** cât şi **importatorul,** iar **băncile** îl au ca element de referinţă la controlul documentelor;

– permite **identificarea valorii de ansamblu** a mărfurilor vândute, întrucât cuprinde, de regulă, toate precizările privitoare la: denumirea mărfii; sortiment; calitate, cantitate; preţ unitar; valoarea totală a mărfurilor; cheltuielile determinate de **condiţia de livrare** (CFR, FOB etc.) respectiv, costul transportului, asigurării etc. după caz;

– este **documentul comercial cel mai important** în cazul unei plăţi documentare:

– în cazul **incasoului documentar** se controlează dacă au fost respectate prevederile contractuale;

– în cazul **acreditivului documentar** să corespundă instrucţiunilor de ansamblu privitoare la marfă din deschiderea AD.

Referitor la **întocmirea facturii** (inclusiv controlul acesteia) se are în vedere:

– se **emite** (şi semnează) de **beneficiarul AD** pe **numele ordonatorului AD.** Dacă în deschiderea AD se precizează altfel, se emite pe numele **persoanei indicate;**

– se **emite în limba** în care este deschis AD, potrivit uzanţelor internaţionale;

– **denumirea mărfii** este absolut necesar să corespundă **exact** descrierii mărfii din AD, inclusiv din punct de vedere lingvistic şi al fiecărei litere sau cifre folosite în AD. N.B. Pe celelalte documente mărfurile pot fi descrise în termeni generali;

– **numărul şi cantitatea unităţilor ambalate,** sau după caz, **numai cantitatea, descrierea ambalajului** (saci de hârtie, pânză, cutii etc.) şi **marcajul** trebuie să concorde strict cu:

– cele ce figurează în documentele de expediţie (documente de transport, de ex.)

– cu celelalte documente, dacă se cer prin AD, cum ar fi: **lista de colete, lista de greutate** etc.

Deoarece banca nu vede marfa, ci ea lucrează, respectiv plăteşte numai **pe documente,** aceste elemente sunt necesare pentru a asigura identitatea mărfii cu descrierea ei din AD;

– **preţul unitar al mărfii şi valoarea totală a mărfii** (ca rezultat aritmetic al elementelor pe baza cărora s-a calculat) trebuie exprimate **în moneda în care s-a convenit plata,** cea **precizată în AD;** aceste precizări trebuie să concorde cu documentul de transport şi poliţa de asigurare.

N.B. **Modificări de sumă ca rezultat al unor dobânzi, comisioane, taxe nu pot figura în factură**

– **preţul total** trecut în factură trebuie să fie în strictă concordanţă cu **condiţia de livrare** (vezi schema 11). Din acest punct de vedere, când beneficiarul AD primeşte acreditivul, este în interesul său să verifice în ce măsură condiţia de livrare din AD coincide cu cea din factură, ştiut fiind că, după caz, exportatorul efectuează mai multe sau mai puţine cheltuieli în funcţie de condiţia de livrare la care s-a angajat (transport, asigurare).

Scanned with OKEN Scanner

INVOICE NO

ANA SRL
FOREIGN TRADE COMPANY
CERCULUI STREET, BUCHAREST
ROMANIA

Our Ref : | Date :
Contract No.
DATE :
Buyer Ref : DATE
Exp. Licence No. : DATE

Consignee :
Address :
Country of destination :

Buyer :
Address, Country :
Country of payment :
Country of origin :

Notify address :

Forwarding conditions :
Mode of payment :

Transportation meand/mode of shipment forwarding date : Payment conditions

Loading place :
Port of transhippment :
Negotiation time limit :
Insurance on account of :
Unloading place :
Inspection on account of :

Marking, number and nature of packages	Size, designation and/or code of goods	Gross/net Weight.	Volume, M3

Scanned with OKEN Scanner

No. crt.	Contract pos.	Specification pos.	Specification and/or complete description of goods	U/M	Quantity	Unit. price	Total value

	Included in price	Not included in price
Paking		
Transport charges		
Other charges (to be mentioned)		
Insurance		
Total amount		

Signature

Date

Place

Schema 18. Factura (invoice).

Scanned with OKEN Scanner

Deci, **valoarea facturii** trebuie să coincidă cu ansamblul obligaţiilor asumate de exportator **privind marfa şi condiţia de livrare** şi pentru care este îndreptăţit să primească **contravaloarea lor** (desigur, respectând condiţiile de termene şi documente din AD).

Dacă în **AD nu se precizează altfel,** băncile acceptă facturi:
- emise de beneficiarul acreditivului
- pe numele ordonatorului
- şi nu trebuie semnate (art. 37 a).

Sunt cazuri când prin AD se cere şi o **factură consulară.** Acestea sunt formulare tipizate, cu un conţinut similar unei facturi comerciale, puse la dispoziţie de consulatul ţării importatoare aflat în ţara exportatorului. Alteori, se solicită ca factura comercială să fie certificată, semnată sau legalizată de un consulat desemnat. Adesea consulatele au un anumit program de lucru cu publicul, de aceea, pentru a nu se întârzia depunerea documentelor la bancă, aceste informaţii trebuie obţinute de îndată ce s-a primit AD şi în cadrul acestuia este o astfel de cerinţă.

Sintetizând prin factură se dau toate detaliile privind tranzacţia:

1. Numele şi adresa exportatorului
2. Numele şi adresa importatorului
3. Locul şi data emiterii
4. Descrierea mărfii
5. Preţul unitar şi/sau total al mărfii
6. Costul transportului şi asigurării
7. Condiţia de livrare
8. Totalul sumei de încasat de exportator
9. Numărul şi tipul coletelor
10. Conţinutul unui pachet/colet
11. Numărul licenţei de export sau import (dacă s-a cerut)
12. Marcajul şi numerotarea coletelor
13. Semnătura exportatorului

2.8.2. Documentele de transport

Documentul de transport este un înscris prin care vânzătorul face dovada: 1) **expedierii** sau **preluării spre expediere** 2) **a mărfii** la o 3) **anumită dată** cu o 4) **anumită destinaţie.**

În general, documentele de transport sunt:
- **documente tipizate** şi
- **diferenţiate pe tipuri de transport** astfel: maritim,; transport multimodal; aerian; feroviar; rutier; fluvial; poştal; curier; fiecăruia fiindu-i specific un anumit tip de document de transport.

Referitor la cerinţele de ansamblu privind documentele de transport şi mecanismul AD de reţinut sunt:

- documentul de transport solicitat este în dependenţă directă de modalitatea de transport aleasă. De exemplu:
  - conosament maritim pentru transport maritim;

Scanned with OKEN Scanner

– scrisoare de trăsură rutieră CMR pentru transport rutier;
– recipisă poştală pentru expediere prin poştă etc.

– pentru fiecare tip de document de transport Publicaţia 500 prezintă cerinţele de îndeplinit spre a fi acceptat de bănci (art. 23–29);

– orice alternativă legată de transportul mărfii trebuie precizată expres, de exemplu:
– livrări parţiale permise/nepermise;
– transbordări permise/nepermise etc.;

iar dacă ordonatorul doreşte ca mărfurile să fie transportate o parte printr-un mijloc de transport şi o altă parte prin alt mijloc de transport, trebuie să menţioneze "sau"(or) "şi/sau" (and/or) între cele două documente de transport. De exemplu: – conosament maritim sau/şi document de transport aerian ("Marine Bill of Lading" and/or "Air Waybill");

– toate documentele de transport trebuie să fie semnate, indicând numele cărăuşului.

Acesta poate fi:
– operatorul transportului multimodal
– căpitanul sau agentul lui
– armatorul sau agentul lui
– şeful gării de cale ferată
– autorităţile poştale etc.

Ele pot fi semnate de însuşi cărăuş sau de un agent numit care acţionează pentru şi în contul cărăuşului. Aceasta nu înseamnă că ordonatorul în deschiderea de AD trebuie să treacă numele unui cărăuş, ci faptul că pe documentul de transport trebuie să se specifice numele cărăuşului şi să poarte semnătura acestuia sau a agentului său;

– dacă transportul urmează a fi efectuat cu un vapor de o anumită naţionalitate sau sub un anumit pavilion, acest aspect trebuie precizat expres în AD, iar beneficiarul va fi obligat să aibă grijă ca pe documentul de transport să apară această menţiune;

– dacă ordonatorul doreşte să precizeze anumite cerinţe legate de transport, dar acestea nu sunt uzuale în spaţiul transportului internaţional sau nu pot fi trecute pe documentul de transport, atunci se solicită un document separat şi care este supus art. 21 – respectiv trebuie să precizeze ce informaţii să conţină şi cine să-l semneze;

– în cazul în care ordonatorul, din diferite considerente, nu doreşte ca documentul de transport să fie emis de un cărăuş numit, operator multimodal sau curier sau de agenţii acţionând în numele lor, atunci se pot specifica documente care pot fi procurate de beneficiar şi acceptate de bănci. De exemplu: certificate emise de navlositori sau case de expediţie cum sunt:
– Forwarder's Certificat of Recept (FCR)
– Forwarder's Certificat of Transport (FCT)
– Warehouse Recept (issued by ...)
– Warehouse Warrant (issued by ...)
– documente care indică ca expeditor o altă parte decât beneficiarul AD (art. 31 iii);

Scanned with OKEN Scanner

BILL OF LADING

For carriage of livestock No .....

Shipped on board in the port of ..... by .....

.....

in apparent good order and condition on the vessel .....

Master ..... to be conveyed to .....

or so near there to as she may safely get and lie, always afloat and on the safe arrival to be delivered to .....

.....

the animals which the Shipper declared to be as follow:

Number of head	Weigth	Description of goods

Scanned with OKEN Scanner

Freight .....

Remarks as time of shipment .....

.....

.....

Notify at destination: .....

.....

One Original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said vessel has signed the number of Original Bills of Lading, stated below, all of this tenor and date, any one of which being accomplished, the others to be void.

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms, stipulations, exceptions and conditions, on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated as fully as if they were all signed by the Merchant.

.....

Number of Original Bs/L

Date of issue

Place of issue

Signature

.....

Schema 19. Conosament maritim (Bill of Lading).

Scanned with OKEN Scanner

– documentul de transport trebuie să fie curat (clean), respectiv să nu poarte menţiuni referitoare la starea proastă a mărfii şi/sau a ambalajului: de ex: – sacii rupţi şi marfa curge (orez, cafea); – marfa încărcată udă/încinsă (pentru cereale în vrac) etc.
Documente cu astfel de menţiuni sunt denumite "murdare" (foull) şi nu sunt acceptate de bănci (art. 32 b);

– anumite menţiuni pot fi anticipat acceptate de ordonator, în acest caz ele trebuie să se regăsească în textul AD. De exemplu: în comerţul cu tablă, ţevi, clauza **"ruginit"** este acceptată şi, ca atare, este precizată în AD "rust clauses are acceptable" (clauza ruginit se acceptă");

– un document de transport maritim sau un document care include şi transportul maritim trebuie să poarte menţiunea **"on board"** (pe vas, în sensul de în cala vasului). Nu sunt acceptate de bănci documente cu menţiunea "on deck" (pe punte) decât dacă în AD s-a stipulat astfel (art. 31 i). Cel mai adesea se utilizează sintagma "clean on board" ("curat la bord") (art. 32 c).

2.8.2.1. Conosamentul maritim (Marine/Ocean Bill of Lading – B/L)

Este un document, de regulă, tipizat, redactat în limba engleză, care se eliberează de căpitanul vasului, certificând că a preluat marfa de la expeditor spre a fi predată, în anumite condiţii stabilite de părţi, destinatarului.

Referitor la conosament, se impun a fi luate în considerare două aspecte:

1. Modul în care **băncile tratează acest document,** criterii stabilite în Publicaţia 500 art. 23.

Dintre documentele prezentate la plată de exportator, conosamentul, din punctul de vedere al băncii, are cea mai mare importanţă, întrucât, în primul rând, constituie dovada că între cărăuş (armator) şi expeditor a intervenit un **contract de transport,** document prin care cărăuşul:

– **confirmă** primirea mărfurilor;
– se obligă să le **elibereze** la destinaţie;
– în anumite condiţii de termene şi timp.

În al doilea rând, conosamentul reprezintă o **hârtie de valoare, un titlu reprezentativ** prin care se consideră că **simpla posesiune a conosamentului dă dreptul de posesiune asupra mărfii.**

2. **Menţiunile care pot fi solicitate** a fi trecute pe un conosament;

a. Ca principiu de bază, dacă într-un AD nu s-a precizat altfel, **băncile acceptă un conosament acoperind un transport din port în port, dacă îndeplineşte următoarele condiţii:**

♦ indică **numele cărăuşului** (compania de transport) şi a fost **semnat sau autentificat** de:

– cărăuş sau un agent desemnat;
– căpitanul vasului sau un agent desemnat.

♦ cuprinde menţiunea expresă că mărfurile **au fost încărcate pe vas (on board),** inserată în textul tipărit al formularului sau adăugată adiţional;

♦ **data emiterii conosamentului** este interpretată de bănci ca **data expedierii mărfurilor.**

Scanned with OKEN Scanner

Dacă menţiunea "on board" este trecută adiţional, ea trebuie completată şi cu data când a fost trecută pe conosament, aceasta fiind data luată în considerare de bănci ca dată de expediere a mărfii. Această dată are importanţă pentru:

– îndeplinirea condiţiei din AD privind **data livrării mărfii** (nu mai târziu de ...)

– **calcularea numărului de zile pentru prezentarea documentelor la bancă** pentru plată de exportator (cea indicată în AD, iar dacă nu este specificată, în 21 de zile);

– **data emiterii poliţei** de asigurare care trebuie să nu depăşească această dată.

♦ indică **portul de încărcare** şi **portul de destinaţie** (from (de la) ... to (la) ...)

♦ constă într-un **original,** iar dacă a fost emis în mai multe originale, trebuie prezentate toate la bancă;

♦ conţine menţiunea:

– **navlu plătit** sau

– **navlul urmează a fi plătit** (vezi infra pct. b) (art. 33);

♦ cuprinde **numele vasului** pe care s-a încărcat marfa, chiar dacă conosamentul conţine menţiunea "Vas prevăzut";

♦ dacă în AD nu se stipulează altfel, **băncile acceptă un conosament care indică drept expeditor o altă persoană decât beneficiarul AD** (art. 31 iii);

♦ este un **document "curat"** (clean) (art. 32);

♦ nu este un contract "charter-party" şi vasul/vaporul nu e propulsat cu pânze (art. 23 a IV);

♦ respectă toate condiţiile şi menţiunile din AD.

În măsura în care prin AD se solicită doar "**conosament set complet**", exportatorul/beneficiarul AD poate prezenta un conosament care îndeplineşte condiţiile de mai sus.

b. De regulă, însă, ordonatorii după sintagma "conosament set complet" mai fac anumite precizări privitoare la **menţiunile pe care să le poarte un conosament.**

Cele mai frecvent întâlnite menţiuni sunt:

– **set complet**: această precizare este urmată de o fracţie care semnifică numărul de orginale şi copii (de ex. 3/5, respectiv 3 originale şi 5 copii);

– **curat:** (clean) priveşte lipsa menţiunilor referitoare la starea defectuoasă a mărfurilor şi/sau ambalajului precum şi lipsa unor ştersături, adăugiri, rectificări nesemnate şi neştampilate a doua oară;

– **pe bord: (on bord)** cerinţa ca marfa să fie încărcată în vas în opoziţie cu "pe vas" (on deck). De regulă, se utilizează sintagma "**clean on board**";

– **la ordin:** menţiunea poate fi urmată sau nu de precizarea persoanei la ordinul căruia se va elibera marfa. De regulă:

– la ordinul băncii ...

– la ordin (simplu fără a preciza în favoarea cui)

Scanned with OKEN Scanner

– **notificaţi pe:** este urmată de precizarea numelui şi a adresei persoanei pe care cărăuşul la destinaţie o va anunţa că a sosit marfa (notify Mr. Popescu Ion, Constanţa).

– **transbordarea:** este urmată de precizarea;

– permisă
– nepermisă
– permisă numai prin (loc numit)

Alteori apare cerinţa menţiunii:

– **transport direct** (direct shipment) ce are înţelesul de transbordări nepermise.

N.B. Chiar dacă prin AD se specifică **transbordarea interzisă,** băncile acceptă documente care precizează că mărfurile vor fi transbordate în următoarele cazuri:

– pe conosament se specifică că transbordarea va avea loc în perioada în care marfa se află în container, trailer, barje etc., iar transportul este acoperit de unul şi acelaşi conosament (art. 30 d);
– conosamentul cuprinde clauza prin care transportatorul îşi rezervă dreptul de a transborda marfa (art. 23 d)
– transportul maritim este acoperit de un document de transport combinat (art. 26 b);

– **navlu:** (freight) reprezintă preţul transportului pe mare al mărfii. Precizările privind plata navlului sunt în concordanţă cu condiţia de livrare.

Băncile acceptă două tipuri de precizări privind navlul:

– "**navlu plătit**" (freight paid) sau "navlu plătit anticipat" (freight prepaid) semnifică că transportul a fost plătit înainte de expediţia mărfii şi cade în sarcina exportatorului pentru condiţii de livrare C.I.F. sau C.F.R.
– **navlu plătibil la destinaţie** (freight payable at destination") sau "navlu plătibil la ... loc numit / port de descărcare" (freight payable at ...) semnifică plata acestuia de către importator. (Condiţie de livrare FOB)

Alături de aceste **modalităţi de plată a navlului** se mai întâlnesc şi **alte categorii de plăţi,** care, în general, le completează, pe acestea. Astfel:

- **La valoarea mărfii (ad valorem)** Este practicat în cazul transportului mărfurilor scumpe, potrivit principiului că mărfurilor trebuie să li se perceapă un navlu proporţional cu valoarea (preţul) lor.
- **Navlu global (lump sum freight)** În acest caz navlul este calculat pentru întreaga navă indiferent de cantitatea de marfă încărcată.
- **Navlu de întoarcere (back freight)** Se plăteşte pentru mărfurile neacceptate în portul de destinaţie şi returnate în portul de încărcare.
- **Navlu mort (dead freight)** Se plăteşte pentru spaţiul închiriat sau rezervat pe bordul navei, dar neutilizat.
- **Prima de navlu (primage)** Se calculează ca procent asupra navlului net (maximum 10%) şi se plăteşte armatorului ca stimulent pentru efectuarea transportului în cele mai bune condiţii.

Scanned with OKEN Scanner

N.B. Termenii "navlu plătibil în avans" (freight prepayable) sau "navlu care urmează să fie plătit" (freight to be prepaid) sunt interpretaţi de bănci ca nefăcând dovada plăţii transportului, deci, **nu se vor utiliza.**

Un conosament conţine, de regulă, următoarele precizări:

1. Numele companiei de transport.
2. Numele exportatorului (expeditorului)
3. Numele şi adresa importatorului (destinatorului) sau la ordinul acestuia, a unei bănci numite sau în alb.
4. Numele şi adresa celui ce urmează a fi notificat importatorul sau un terţ - de sosirea mărfii. Această menţiune nu este necesară când conosamentul este emis la ordin.
5. Numele vasului vaporului pe care s-a îmbarcat marfa.
6. Denumirea porturilor de încărcare şi destinaţie.
7. Locul unde se plăteşte navlul - la locul expediţiei sau la destinaţie.
8. Numărul de originale în care a fost emis conosamentul.
9. Marcajul coletelor şi numerotarea acestora pentru identificarea mărfii.
10. Descrierea succintă a mărfii (se poate preciza şi grutatea şi dimensiunea).
11. Numărul coletelor expediate, în litere.
12. Semnătura căpitanului sau a agentului său.
13. Data când mărfurile au fost preluate spre a fi încărcate pe vas. (Întotdeauna să nu depăşească data menţionată în AD. Este data emiterii conosamentului.)

2.8.2.2. Document de transport maritim nenegociabil (Non Negotiable Sea Way Bill)

Este denumit în practică şi **scrisoare de trăsură maritimă nenegociabilă** sau **conosament maritim nenegociabil.**

Acesta se poate prezenta ca document de transport numai când prin AD se prevede expres un astfel de document (art. 24 a).

Conosamentul nenegociabil este un document:

- în care cărăuşul declară că a primit mărfurile spre a le transporta;
- nenegociabil şi, drept urmare, nu poate fi emis sau andosat "la ordin";
- nefiind negociabil, nu trebuie prezentat la portul de destinaţie, ca o condiţie ce precede primirea mărfurilor;
- în cazul utilizării unui astfel de document, el trebuie să fie emis potrivit cerinţelor Publicaţiei 500 (art. 24), spre a fi acceptat de bănci, care, în principiu, sunt similare conosamentului maritim.

2.8.2.3. Conosamentul maritim "Charter-party"

Dacă în AD nu este menţionat expres că se admite un conosament "Charter-party", băncile nu acceptă un astfel de document de transport.

Deci, dacă în AD este menţionat conosament "Charter-party", documentul prezentat de exportator trebuie să poarte o astfel de menţiune, iar cerinţele sunt, în principiu, asemănătoare conosamentului (art. 25).

Scanned with OKEN Scanner

N.B. Dacă ordonatorul va indica un document de transport multimodal, care include şi transport pe mare, iar acest transport se va face prin sistem "Charter-party", menţiunea trebuie să existe şi în AD.

2.8.2.4. Documentele de transport combinat (Multimodal Transport Document)

Atunci când transportul mărfii urmează a fi făcut prin două sau mai multe mijloace de transport diferite (rutier-maritim-feroviar, de exemplu), ordonatorul va stipula în AD un document de transport combinat. În utilizarea acestuia, de luat în considerare (art. 26):

- să indice **numele cărăuşului** sau al operatorului de transport combinat şi să fie **semnat** de acesta sau de agenţii săi;
- să indice că **mărfurile au fost expediate, preluate sau încărcate**;
- să indice locul **de preluare şi destinaţie** din AD care însă pot fi diferite de locurile de preluare şi descărcare în care s-au făcut operaţiunile;
- dacă transportul pe mare va fi în sistem **Charter-party,** acest aspect trebuie menţionat **expres** în AD, deoarece băncile nu acceptă documente multimodale prin Charter-party şi/sau utilizându-se vase, vapoare cu pânze (art. 26 VI);
- să corespundă cerinţelor din AD;
- dacă în AD este interzisă transbordarea, în cazul documentului de transport combinat, aceasta este acceptată de bănci cu condiţia ca întreg transportul să fie acoperit de unul şi acelaşi document de transport (art. 26 b).

2.8.2.5. Documente de transport aerian

Transportul mărfurilor în trafic aerian se efectuează pe baza unui **contract** de transport specific denumit după caz:

- **scrisoare de transport aerian** (Air Waybill - abreviat AWB);
- **notă de expediţie aeriană** (Air Consignment Note);
- **fracht aerian** etc.

Dacă prin AD se precizează un document de transport aerian, băncile acceptă un astfel de **document oricum s-ar numi** el dacă cuprinde anumite elemente (art. 24):

- indică **numele** transportatorului şi poartă **semnătura** sa sau a unui agent ce acţionează în numele său;
- indică faptul că **mărfurile au fost acceptate pentru transport**;
- dacă prin AD se cere **data reală** a expedierii mărfii, aceasta trebuie menţionată expres pe document, respectiv data predării mărfii cărăuşului. Data zborului avionului pentru uzul transportatorului, nu este considerată de bănci ca data expedierii mărfii (de ex. marfa a fost predată, şi deci s-a respectat condiţia de termen de livrare din AD, dar ca urmare a vremii nefavorabile zborul a avut loc peste 4 zile etc.);
- indică **aeroportul de plecare şi de destinaţie**;
- s-au respectat **toate condiţiile din AD**.

Scanned with OKEN Scanner

N.B. În cazul transportului aerian, corespunzător normelor IATA se emit trei originale cu destinaţii precise:

Original 1 pentru transportator (rămâne la cărăuş).
Original 2 pentru destinatar (însoţeşte marfa).
Original 3 pentru expeditor,

şi mai multe copii – fiecare, de asemenea, cu o destinaţie precisă.

Drept urmare:

- **Ordonatorul nu va cere set complet,** întrucât beneficiarul AD nu va prezenta decât **originalul 3** la bancă;
- băncile, chiar dacă în AD se stipulează set complet, vor accepta **originalul 3** pentru expeditor ca document de transport.

Condiţia de livrare specifică transportului aerian este **FCA** (franco transportator .. loc numit) (schema 13 şi 14).

Documentul de transport nu este un **document negociabil,** drept urmare, nu se va solicita să fie emis "la ordin" sau "andosat".

2.8.2.6. Document de transport rutier, feroviar, fluvial intern

Dacă prin AD se solicită un document de transport rutier sau feroviar sau fluvial intern, băncile acceptă un astfel de document **oricum ar fi numit** (art. 28, a).

În transportul internaţional se utilizează, de regulă:

- pentru **transport rutier** Scrisoarea de trăsură rutieră (CMR) (Truck Bill of Lading sau Waybill)
- pentru **transport feroviar** Scrisoarea de trăsură feroviară (COTIF) (Railway Consignment Note sau Rail Waybill)
- pentru transport **fluvial intern** Conosament fluvial (Inland Waterway Bill of Lading sau Waybill sau Consignment Note).

De regulă, acestea sunt documente tipizate conform convenţiilor internaţionale în materie şi redactate în limbi străine.

Dacă prin AD nu se cere altfel, aceste documente trebuie să conţină următoarele elemente pentru a fi acceptate de bănci:

- **numele şi semnătura** cărăuşului sau a agentului său;
- precizarea că **mărfurile au fost primite spre livrare/expediere/transport;**
- indică **locul de încărcare şi de destinaţie;**
- **data emiterii** este socotită **data livrării** precizată pe documentul respectiv. Aceasta este luată în considerare de bănci în corelaţie cu cerinţele din AD.

N.B. Referitor la numărul de exemplare cerut de ordonator: set complet sau expresii similare nu vor fi folosite întrucât:

A **Scrisoarea de trăsură feroviară** (model COTIF) cuprinde următoarele file:

1. **originalul:** însoţeşte marfa şi se eliberează destinatarului o dată cu marfa;
2. **foaia de expediţie** care se întocmeşte într-un **număr egal cu al căilor ferate din diferite ţări participante la transport,** serveşte la decontarea transportului de către cărăuş;

Scanned with OKEN Scanner

SCRISOARE DE TRANSPORT INTERNAȚIONAL
INTERNATIONALER FRACHTBRIEF

CMR

Acest transport este supus, indiferent de orice clauză contrară, convenției relative la contractul de transport internațional de mărfuri pe șosele (CMR)

Diese beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen abmacaung den bestimmungen des übereinkommens über den beförderungsvertrag im International Strabengüterverkehr (CMR)

1 Expeditor (nume, adresa, țara)
Absender (name, anschrift, land)

2 Destinatar (nume, adresa, țara)
Empfänger (name, anschrift, land)

3 Locul prevăzut pentru livrarea mărfii
Auslieferungsort des gutes
Localitatea/Ort .....
Țara/Land .....
Data/Datum .....

4 Locul și data încărcării mărfii
Ort und tag der übernahme des gutes
Localitatea/Ort .....
Țara/Land .....
Data/Datum .....

5 Documente anexate
Beigefügte dokumente

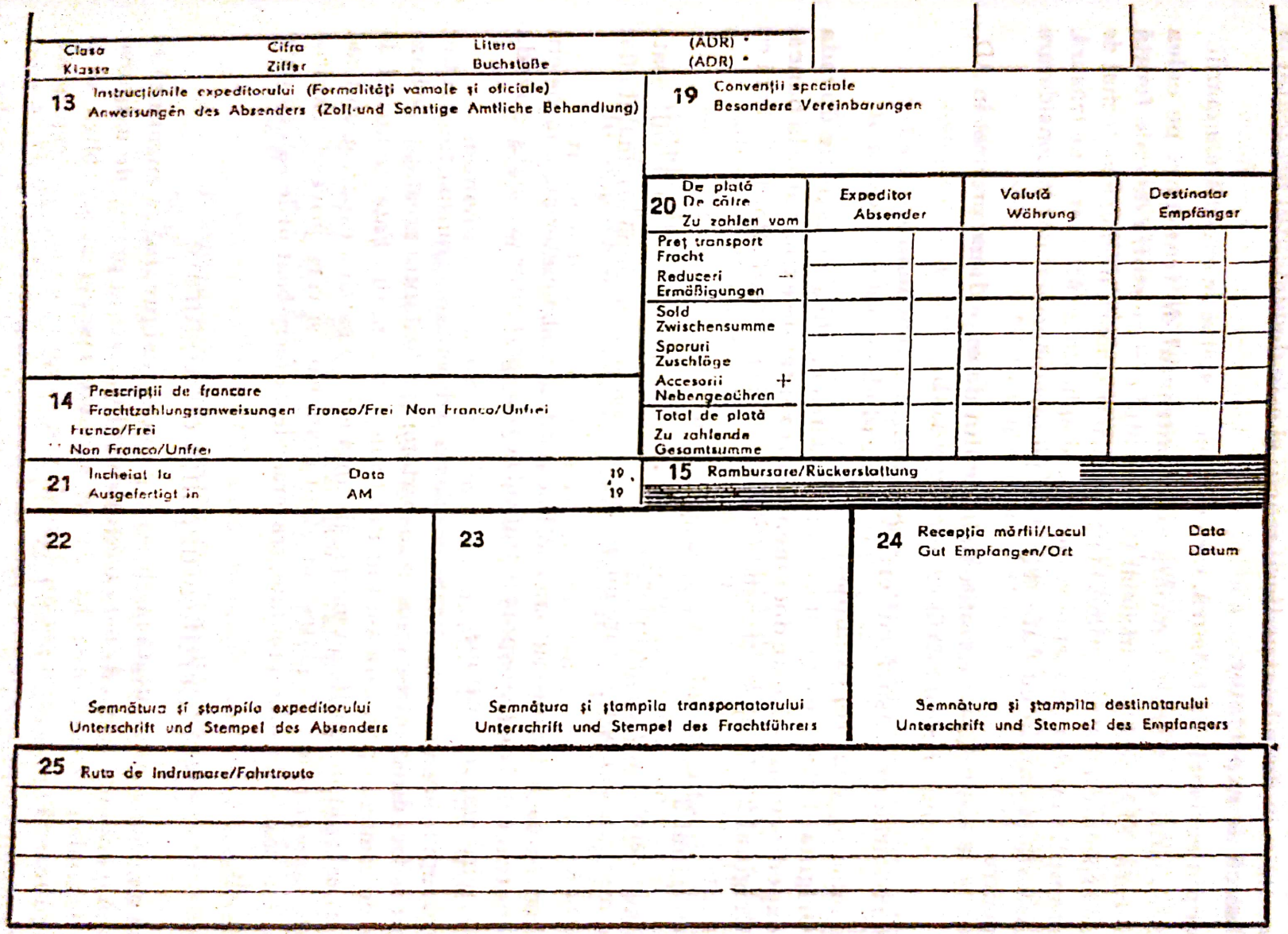
16 Transportator (nume, adresa, țara)
Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

17 Transportatorii succesivi (nume, adresa, țara)
Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

18 Rezerve și observații ale transportatorilor
Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer

6 Mărci și numere Kennzeichen und Nummern	**7** Nr. de colete Anzahl der Packstücke	**8** Mod de ambalare Art der Verpackung	**9** Natura mărfii * Bezeichnung des gutes *	**10** Nr. statistic Statistik-Nummer	**11** Greutate brută, kg Bruttoge-wicht in Kg	**12** Cubaj, m³ Umfang in M³

Scanned with OKEN Scanner



Clasa / Klasse	Cifra / Ziffer	Litera / Buchstaße	(ADR) * / (ADR) *

13 Instrucțiunile expeditorului (Formalități vamale și oficiale) / Anweisungen des Absenders (Zoll-und Sonstige Amtliche Behandlung)

19 Convenții speciale / Besondere Vereinbarungen

20 De plată / De către / Zu zahlen vom

	Expeditor / Absender		Valută / Währung		Destinator / Empfänger	
Preț transport / Fracht						
Reduceri / Ermäßigungen —						
Sold / Zwischensumme						
Sporuri / Zuschläge						
Accesorii + / Nebengebühren						
Total de plată / Zu zahlende Gesamtsumme						

14 Prescripții de francare / Frachtzahlungsanweisungen Franco/Frei Non Franco/Unfrei

* Franco/Frei

** Non Franco/Unfrei

21 Încheiat la / Ausgefertigt in — Data / AM — 19 , 19

15 Rambursare/Rückerstattung

22

Semnătura și ștampila expeditorului / Unterschrift und Stempel des Absenders

23

Semnătura și ștampila transportatorului / Unterschrift und Stempel des Frachtführers

24 Recepția mărfii/Locul / Gut Empfangen/Ort — Data / Datum

Semnătura și ștampila destinatarului / Unterschrift und Stemoel des Empfangers

25 Ruta de îndrumare/Fahrtroute

Schema 20. Exemplu de trăsură rutieră (CMR).

Scanned with OKEN Scanner

3. **avizul şi adeverinţa de primire** care însoţesc marfa constituie **document doveditor de primire a mărfii de destinatar;**
4. **duplicatul scrisorii de trăsură care se eliberează predătorului constituie dovada expedierii mărfii şi este documentul prezentat la bancă de exportator;**
5. **copia scrisorii de trăsură,** care rămâne la staţia de expediere a mărfii.

N.B. Scrisoarea de trăsură feroviară este **contractul de transport pe calea ferată.** El se socoteşte încheiat în momentul în care **staţia de cale ferată** de expediţie a mărfii a primit marfa pentru transport, moment confirmat de **ştampila cu data** a staţiei respective, şi aplicată pe scrisoarea de trăsură. Această **ştampilă cu data** este data pe care băncile o iau în considerare pentru:

- identificarea corectitudinii **locului de expediere** precizat în AD.
- data livrării mărfii ca o condiţie a AD.

B **Scrisoarea de trăsură rutieră (CMR)**

– se întocmeşte în **trei exemplare**:

Original 1 rămâne expeditorului la predarea mărfii şi **constituie dovada expedierii mărfii, este documentul prezentat de exportator la bancă.**

Original 2 – însoţeşte transportul şi este eliberat destinatarului o dată cu marfa.

Original 3 – este reţinut de cărăuş.

În vederea efectuării diferitelor formalităţi, expeditorul (exportatorul) poate întocmi **mai multe copii** – (care nu au valoare comercială) după originalul aflat în posesia sa.

N.B. Scrisoarea de trăsură rutieră (CMR) constituie proba materială a încheierii **contractului de transport** în traficul de transport internaţional şi **dovada** primirii mărfii de cărăuş.

În principiu, dirijarea la încărcare, derularea şi decontarea transportului rutier la export se face direct între cărăuş, transportator şi solicitantul prestaţiei pe baza notelor de comandă prin care s-a solicitat transportul mărfii. Faţă de tariful de transport calculat în funcţie de marfă, distanţă etc., în sarcina expeditorului cad şi taxele accesorii care se plătesc în afara graniţelor şi care privesc: folosirea drumurilor, taxele de supragreutate, traversările cu ferry-boat-urile sau cu nave "Ro–Ro" etc.

2.8.3. Certificatul/poliţa de asigurare

Este un document ce atestă înţelegerea prin care **asiguratul** se angajează să plătească o anumită sumă de bani **asiguratorului,** numită **primă de asigurare,** în schimbul căreia acesta îşi asumă anumite **riscuri** şi se obligă să îl **despăgubească** pe asigurat pentru daunele pentru care s-a convenit asigurarea.

Certificatul/poliţa de asigurare este un document **negociabil** şi poate fi emis **nominal** şi **la ordin,** iar prin **andosare în alb** devine document la purtător.

În legătură cu **documentul de asigurare** şi **mecanismul derulării AD,** de reţinut:

– **pentru condiţiia de livrare CIF sau CIP,** obţinerea documentului de asigurare cade în obligaţia **beneficiarului AD.** Ordonatorul în deschiderea

Scanned with OKEN Scanner

de AD va cere un document de asigurare care să acopere marfa, emis de o companie şi semnat de aceasta sau de agenţii ei;

– pentru **celelalte condiţii de livrare**, documentul de asigurare cade în sarcina ordonatorului, dar în deschiderea de AD el poate solicita beneficiarului un document cu privire la asigurare. Un astfel de document poate fi, de exemplu:

  – copia telexului trimis ordonatorului, din care să rezulte că au fost transmise toate detaliile privitoare la marfă şi expediţie pentru a permite ordonatorului să prezinte o declaraţie completă companiei de asigurare;

  – declaraţia unei companii de asigurare (denumită expres în AD), care să ateste că asigurarea a fost acoperită de ordonator;

– documentul de asigurare trebuie să apară ca fiind **emis şi semnat** de companii de asigurare sau de agenţii acestora (art. 34 a);

– dacă **ordonatorul** doreşte ca asigurarea mărfii să se realizeze prin **note de acoperire emise de brokeri,** trebuie să specifice acest lucru expres în AD. Altfel, băncile nu acceptă astfel de documente (şi beneficiarul nu poate utiliza AD) (art. 34 c);

– dacă ordonatorul doreşte **o anumită dată** referitoare la **emiterea poliţei de asigurare,** acest aspect trebuie precizat expres în AD. Dacă nu se precizează nimic, **băncile nu acceptă documente de asigurare datate după data livrării/preluării mărfii de către cărăuş** (art. 34 e). Întotdeauna, pentru siguranţa operaţiunii, **data emiterii documentului de asigurare trebuie să preceadă data expedierii mărfii,** întrucât între momentul încărcării mărfii pe vas sau al expedierii şi momentul asigurării ulterioare se poate produce un eveniment care să pericliteze marfa, ea nefiind asigurată în acest interval de timp;

– **moneda** în care este exprimat documentul de asigurare trebuie să fie aceeaşi cu cea utilizată în AD (art. 34 f i). Dacă ordonatorul doreşte o altă monedă, el trebuie să specifice expres în AD, iar beneficiarul se va conforma acestei cerinţe;

– în AD trebuie să se precizeze expres **valoarea asigurării.** Dacă nu se specifică în AD, suma minimă indicată în documentul de asigurare trebuie să fie:

  – valoarea CIF sau CIP a mărfurilor, plus 10%, când aceste valori pot fi determinate din documente (factură, document de transport, asigurare);

  – altfel, băncile acceptă poliţe de asigurare cu suma minimă de 110% din valoarea facturii sau valoarea acreditivului, oricare dintre ele care este mai mare (art. 34b ii);

– **suma de asigurat** poate fi precizată diferit, de exemplu:

  – un procent minim de asigurat (... acoperind cel puţin 110% din valoarea facturată a mărfurilor);

  – un procent fix (acoperind 110% din valoarea facturată a mărfurilor);

  – limita minimă şi maximă a asigurării (acoperind minimum 110%, dar nu mai mult de 130%);

Scanned with OKEN Scanner

- în AD trebuie să se specifice clar **tipul de asigurare** cerut şi, eventual, ce **riscuri adiţionale** se mai doresc a fi acoperite. De exemplu:
  - toate riscurile (all risks)
  - toate riscurile, inclusiv riscul de război, greve, tulburări şi mişcări civile (all risks incl. war risks and strike, riots and civil commotions).

Aceste menţiuni trebuie să se regăsească **expres precizate** în documentul de asigurare prezentat de beneficiarul AD;

- nu se recomandă utilizarea unor termeni imprecişi ca: **"riscuri obişnuite"** (usual risks) sau **"riscuri normale"** (customary risks) (art. 35 a);
- dacă **ordonatorul este un intermediar,** poate cere ca **poliţa de asigurare** să fie emisă la **ordinul băncii emitente, andosată în alb** etc., pentru a avea libertate în utilizarea ei în continuare.

Riscurile reprezintă anumite evenimente probabile care pot surveni pe parcursul transportului mărfurilor şi care pot avea ca urmare pierderea sau avarierea totală sau parţială atât a mărfurilor, cât şi a mijloacelor de transport.

Pagubele astfel apărute nu se acoperă în totalitate, ci numai acelea care se datoresc unor riscuri probabile şi care sunt asigurate. În practica internaţională a asigurărilor, riscurile se împart în:

- ***riscuri asigurabile,*** *care la rândul lor pot fi* ***obişnuite*** *cum sunt: furtuna, naufragiul, eşuarea, coliziunea, aruncarea mărfurilor peste bord, incendiul, furtul, jaful; şi* ***speciale,*** *ca: transformări fizice (autoaprinderea, scurgerea lichidelor, spargerea sticlăriei), transformări chimice (încingerea cerealelor, ruginirea mărfurilor din fier, oţetirea vinului, alterarea cărnii) sau războaie, greve, inundaţii, cutremure;*
- ***riscuri excluse*** *cele pentru care, în cazul când apar în timpul transportului, asiguratorul nu poartă nici o răspundere: nerespectarea regulilor de transport a mărfii respective, viciul propriu mărfii, contrastaliile, întârzierile în livrare, capturarea, confiscarea etc.*

Un certificat de asigurare, de regulă, cuprinde următoarele elemente:

1. Numele şi semnătura companiei de asigurare.
2. Numele asiguratului (beneficiarul AD, de ex. pentru condiţia de livrare CIF sau ordonatorul pentru condiţia FOB).
3. Descrierea tipurilor de asigurare acoperite prin certificatul respectiv, corespunzător celor cerute prin AD.
4. Suma asigurată scrisă în cifre şi litere şi exprimată în aceeaşi monedă cu AD.
5. Descrierea mărfurilor asigurate trebuie să fie identică cu cea din factură şi din AD.
6. Locul unde se solicită încasarea asigurării în caz de producere a riscurilor acoperite.
7. Declaraţia sub semnătură a asiguratorului.
8. Data emiterii. Aceasta trebuie să fie aceeaşi cu/sau anterioară datei de expediţie a mărfii şi de aici concordanţa cu documentul de transport.

Scanned with OKEN Scanner

2.8.4. Cambia

Adesea, prin AD se stipulează prezentarea unei cambii (sau mai multe).

Emitentul cambiei – exportatorul, beneficiarul AD, trebuie să aibă în vedere două aspecte:

1. Întocmirea **cambiei** corespunzător dreptului cambial, respectiv ea trebuie să conţină **toate elementele esenţiale de fond şi formă,** pentru a fi un document valid, potrivit legislaţiei în materie. Orice înscris care conţine elementele esenţiale stipulate de legislaţie este o cambie. Drept urmare, în practică există o mare diversitate în redactarea textului, ceea ce este comun însă tuturor acestor înscrisuri sunt elementele esenţiale pe care le conţin.

2. Întocmirea cambiei corespunzător cerinţelor specifice şi de ansamblu privind **derularea AD.** Astfel:

   – **limba** în care este redactată cambia trebuie să fie aceeaşi cu cea în care a fost emis AD;

   – **valoarea nominală** a cambiei şi **moneda** trebuie să corespundă celor precizate în AD, în nici un caz valoarea nominală a cambiei nu poate depăşi valoarea AD;

   – cambiile legate de utilizarea AD se **trag întotdeauna asupra băncii emitente sau a băncii trase/acceptante.** Dacă cambiile se trag asupra ordonatorului, băncile le tratează ca pe simple documente adiţionale (art. 9 b IV);

   – dacă exportatorul, trăgătorul se indică pe el însuşi ca beneficiar al cambiei, de regulă, trebuie să andoseze cambia în alb sau la ordinul băncii prin iscălitură autografă pe verso-ul cambiei;

   – dacă prin AD se cere să fie trecute anumite menţiuni pe cambie, acestea vor fi trecute, dar rolul lor este de a uşura identificarea utilizării. De exemplu: numărul AD, numărul contractului comercial etc. Acestea nu au legătură cu elementele esenţiale ale cambiei. Cambia este un ordin de plată necondiţionat, **orice condiţie inserată în textul ei atrage nulitatea înscrisului,** de exemplu plata numai după sosirea vaporului;

   – **scadenţa** să corespundă celor precizate în AD. De exemplu: la vedere, la x zile etc.

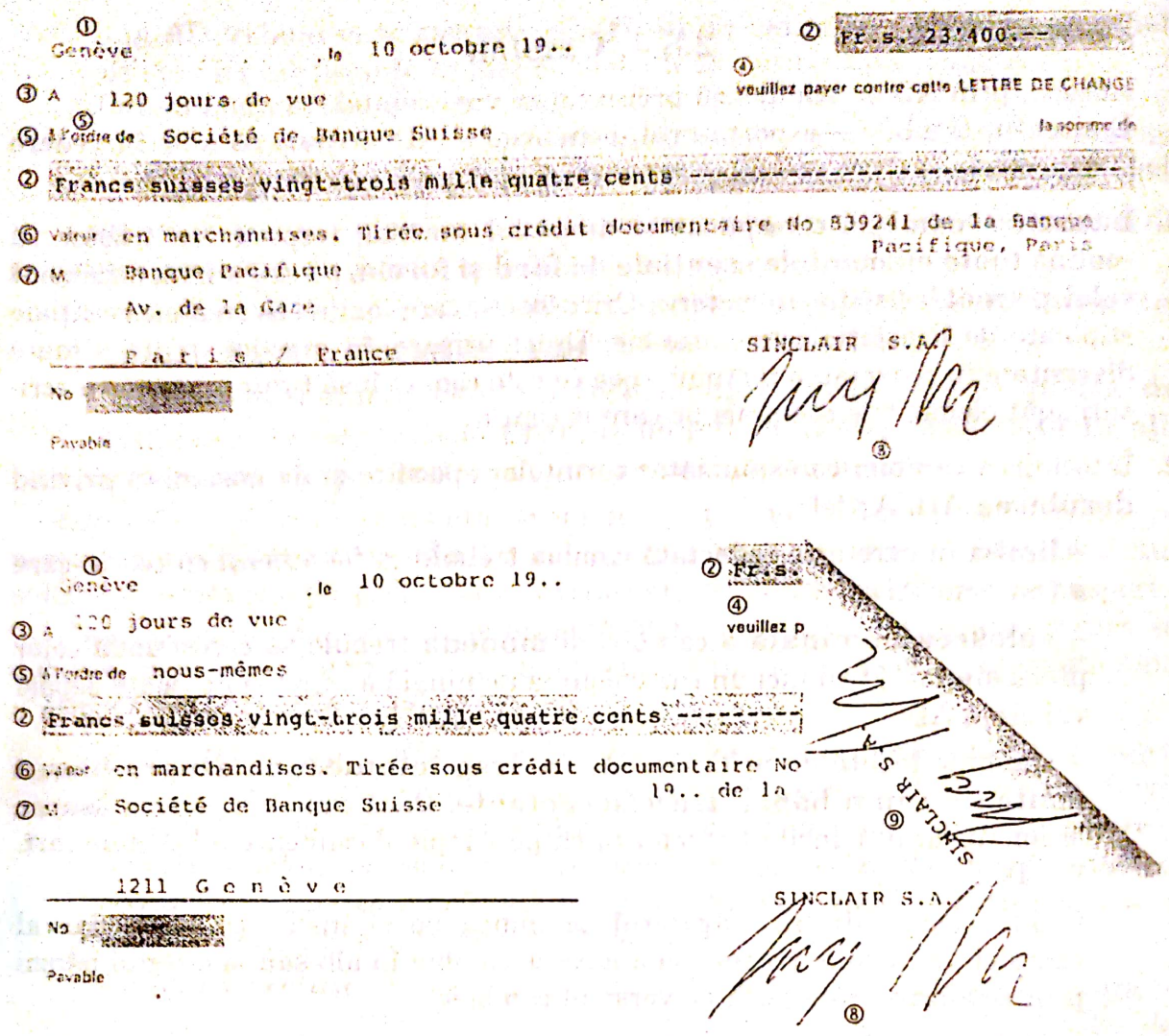
   – cambiile trase în cadrul AD asupra băncii indicate sunt:

     – plătite la prezentarea documentelor dacă prin AD s-a precizat "**plata la vedere**" (pe însăşi cambia emisă se va menţiona plata la vedere);

     - acceptate de bancă la prezentarea documentelor, în cazul **AD cu plata prin acceptare**, caz în care banca le restituite beneficiarului, iar plata lor se va face la scadenţa precizată în AD şi preluată în textul cambiei (180 de zile de la vedere, de exemplu). Acceptul bancar este un angajament necondiţionat de plată la termenul precizat – scadenţa cambiei.

N.B. Cerinţele prezentate pentru cambie sunt valabile şi pentru biletul la ordin. În acest paragraf s-au precizat exclusiv elemente legate de utilizarea acestor titluri în relaţiile de plată prin AD.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 21. Cambii completate
(prima trasă asupra unei bănci, a doua asupra trăgătorului însuşi).

1. Locul şi data emiterii
2. Suma de plată scrisă în cifre şi litere şi indicarea monedei.
3. Scadenţa
4. Ordinul de plată necondiţionat şi denumirea de cambie
5. Beneficiarul cambiei, (La ordinul cui a fost emisă cambia V_1 a unei bănci, V_2 în favoarea trăgătorului însuşi)
6. Referire la acreditivul documentar în cadrul căruia a fost trasă cambia
7. Trasul
8. Trăgătorul
9. Andosarea cambiei.

2.8.5. Certificatul de origine

Este un document comercial care atestă originea unei mărfi, respectiv faptul că este produsă sau fabricată în întregime sau într-o anumită proporţie în ţara exportatoare. În baza certificatului de origine, importatorii în ţara lor beneficiază de un anume tratament vamal, respectiv pentru acel import li se aplică anumite

taxe vamale. Acest tratament vamal poate fi rezultatul unor înţelegeri internaţionale (GATT/IMC) sau a unor înţelegeri bi sau multilaterale între două ţări sau mai multe.

Solicitarea certificatului de origine se face, de regulă, când ţara exportatoare beneficiază în raport cu ţara importatoare de taxe vamale mai reduse. De aceea:

– **importatorul** va solicita certificat de origine, pentru că taxele vamale plătite de el vor fi mai mici;

– **exportatorul** va fructifica acest aspect, întrucât poate negocia un preţ mai mare pentru marfa exportată într-o ţară în care mărfurile sale se bucură de preferinţe vamale.

Certificatele de origine, ca formular, diferă de la ţară la ţară, dar în toate cazurile ele trebuie să cuprindă toate datele şi informaţiile care să facă posibilă **constatarea originii mărfii** şi să fie **semnate de exportator/producător** şi de **autoritatea care le-a eliberat.**

În ţara noastră, autoritatea care este abilitată să elibereze certificate de origine este Camera de Comerţ şi Industrie a României.

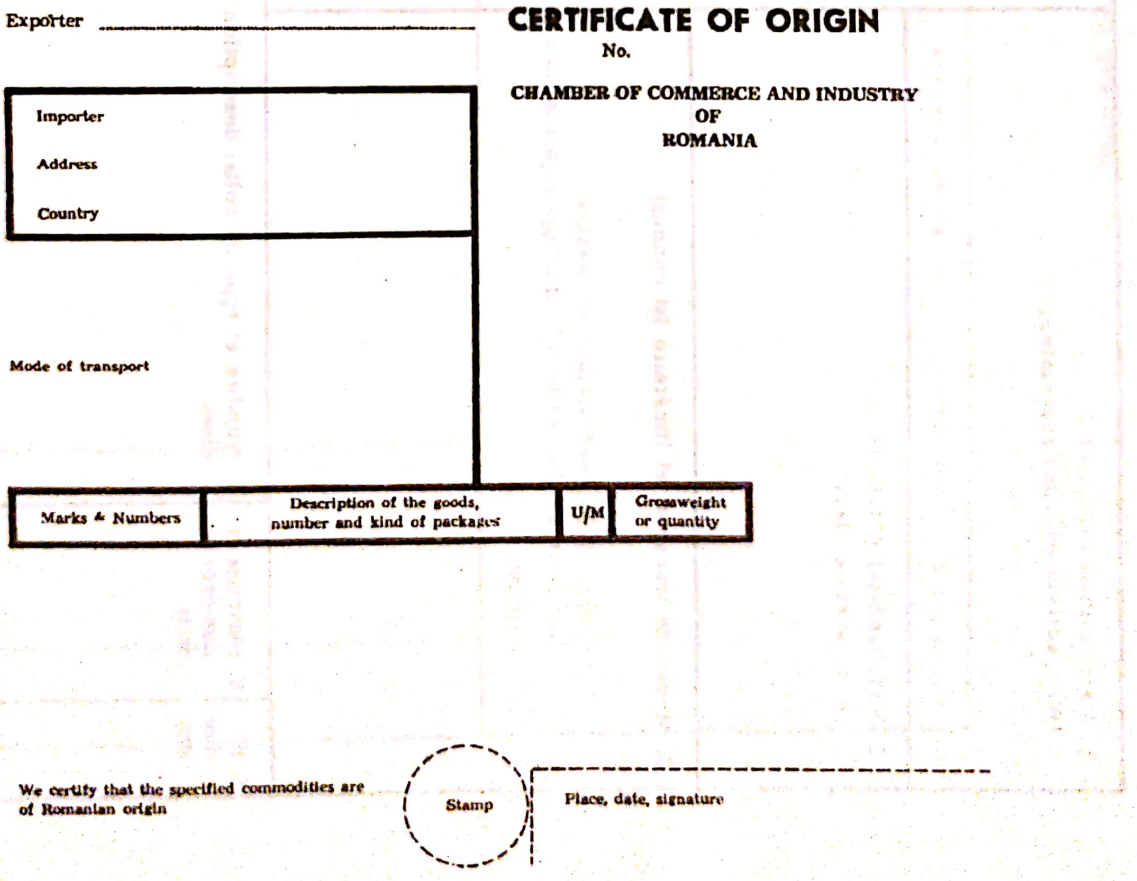
Camera de Comerţ şi Industrie a României eliberează certificate de origine în două variante:

– certificat de origine cu valoare generală, prin care se atestă că marfa este de origine românească (schema 22);

– certificate de origine speciale:

– în sistem SGP (Sistem generalizat de preferinţe vamale) (schema 23);

– în sistem Eur 1 (preferinţe vamale acordate României relaţiile cu ţările Comunităţii Europene).



Schema 22. Certificat de origine.

1. Marchandises expédiées de (nom, adresse, pays de l'exportateur)	Référence no **SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES** **CERTIFICAT D'ORIGINE** **(Déclaration et certificat)** **FORMULE A** Délivré en _____ (pays) Voir nota au verso
2. Marchandises expédiées à (nom, adresse, pays)	
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)	4. Pour usage officiel

5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir nota au verso)	9. Poids brut ou autre quantité	10. N° et date de la facture

Scanned with OKEN Scanner

11. Certificat

Il est certifié, par suite du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.

Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat

12. Déclaration de l'exportateur

Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en _____
(nom du pays)

et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le Système généralisé de préférences pour être exportées à destination de

_____
(nom du pays importateur)

Lieu et date, signature du signataire habilité

Schema 23. Certificat de origine (SGP).

Scanned with OKEN Scanner

Acest document nu este întotdeauna solicitat de importator. Exportatorul român este dator să se informeze exact asupra **regimului vamal din ţara importatorului** şi în cazul în care taxa vamală aplicată mărfii exportate este diferenţiată în funcţie de ţara de origine a mărfii etc., se impune ca absolut necesară şi includerea lui în setul de documente convenite cu exportatorul.

România beneficiază de **trei sisteme de preferinţe vamale,** prezentate în cele ce urmează.

1. Sistemul generalizat de preferinţe (S.G.P.) în 21 de ţări donatoare (12 din Comunitatea Europeană şi Austria, Elveţia, Suedia, Norvegia, Finlanda, Canada, Japonia, Australia şi Noua Zeelandă). Unele din aceste ţări aplică restricţii cantitative la importuri sub formă de contingente şi plafoane (ţările Comunităţii Europene şi Japonia).

Referitor la problema certificatului de origine şi a relaţiilor cu aceste ţări se pun două probleme:

– ***cunoaşterea existenţei S.G.P.*** *de care beneficiază România şi fructificarea – prin preţ – a avantajelor ce decurg de aici. Astfel, potrivit statisticii Comunităţii Europene, în 1988 importurile din România ale acestei grupări, care puteau beneficia de preferinţe se ridicau la 1,8 mrd $, dar au obţinut tratament preferenţial doar mărfuri în valoare de 970 mil. $ (53,7%). Potrivit statisticilor Elveţiei au beneficiat de tratament preferenţial mărfuri în valoare de 5,5 mil. franci elveţieni, comparativ cu 7,5 mil, franci eleveţieni cât au reprezentat toate importurile Elveţiei din România care ar fi putut beneficia de tratament preferenţial;*

– ***utilizarea integrală a contingentelor şi plafoanelor pe grupe de mărfuri,*** *în cadrul cărora ţara noastră beneficiază de S.G.P.; peste aceste nivele se aplică taxele vamale autonome.*

2. **Sistemul de preferinţe comerciale între ţările în curs de dezvoltare** ratificat de 36 de ţări, inclusiv România (Bangladesh, R.D.Coreeană, Cuba, Ghana, India, Irak, Iugoslavia, Mexic, Nicaragua, Nigeria, Peru, Singapore, Sri Lanka, Tanzania, Vietnam, Zimbabwe, Algeria, Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Egipt, Guineea, Guyana, Indonezia, Libia, Malaezia, Maroc, Mozambic, Pakistan, Coreea de Sud, Thailanda, Trinidad Tobago, Tunisia, Brazilia). În esenţă, acordul comportă acordarea reciprocă de reduceri şi consolidări preferenţiale de taxe vamale. România beneficiază în relaţiile cu ţările participante la acest acord de reduceri de taxe vamale între 10% şi 75%, în special pentru produse chimice, petrochimice, maşini şi utilaje.

3. **Protocolul privind negocierile între ţări în curs de dezvoltare** cunoscut sub denumirea de "Protocolul celor 16". (La acest protocol participă 15 ţări inclusiv România: Bangladesh, Brazilia, Chile, Coreea de Sud, Egipt, India, Iugoslavia, Israel, Mexic, Pakistan, Peru, Paraguay, Tunisia, Turcia.) Protocolul prevede acordarea reciprocă de concesii vamale preferenţiale – reduceri şi consolidări de taxe vamale între ţările participante pe baza unei liste de concesii anexate la protocol. România, ca exportatoare, beneficiază de reduceri preferenţiale de taxe vamale de 20–25% la importul în diferite ţări membre ale Protocolului celor 16, mai ridicate la maşini unelte, produse siderurgice, produse chimice, lemn etc.

Scanned with OKEN Scanner

Cunoaşterea acestor aspecte este deosebit de importantă pentru agentul economic român, deoarece în cazul **exporturilor** preţurile obtenabile pot fi sensibil mărite, dacă pe parcursul negocierilor se menţionează că exporturile româneşti beneficiază de o scutire sau reducere de taxă vamală. Aceasta constituie totodată un element favorizant pentru partea română în competiţia cu alţi concurenţi care nu beneficiază de avantaje similare.

De exemplu, în cadrul "Protocolului celor 16" în relaţiile cu India, România beneficiază la poziţia tarifară 84.10 "Pompe pentru irigaţii" de o taxă vamală preferenţială de 20% comparativ cu taxa vamală în sistemul CNCMF care este 40% (Clauza Naţiunii Celei Mai Favorizate). Drept urmare, pentru un preţ CFR calculat de 100.000 USD taxa vamală în loc să fie 40.000 USD, este doar 20.000 USD, ceea ce oferă firmei româneşti o marjă de negociere a preţului mărită şi avantaj concurenţial.

2.8.6. Certificate

Prin AD se pot solicita diferite tipuri de certificate, documente care să ateste anumite caracteristici privitoare la marfă. Astfel, sunt: certificatul de calitate, de greutate, certificat fitosanitar, veterinar, buletinul de analize chimice, fizice etc.

Pentru toate aceste documente există cerinţa ca în AD să se specifice:

– ce date şi informaţii să conţină şi de cine să fie semnate.

Dacă astfel de precizări nu se fac, **băncile vor accepta aceste documente aşa cum sunt prezentate,** cu condiţia să concorde cu celelalte documente prezentate de exportator, beneficiarul AD. În practică, potrivit specificului mărfii, astfel de documente se emit pe formulare tipizate de producător/exportator sau de o instituţie specializată terţă. (De exemplu, în ţara noastră Romcontrol SA). (Schema 24).

romcontrol s.a. · romcontrol s.a. ·

ROMCONTROL S A

Phone : 13 06 79
Telex : 11876 Romsa r
Cable : 11876 Romcontrol
Fax :

Head Office : 22, Nicolae Bălcescu Blvd,
Bucharest, Romania

Registered Capital : Lei 25.000.000
Regis. No. : J/40/1/1991

Certificate of Inspection

Schema 24. Certificat de calitate (Romcontrol).

Scanned with OKEN Scanner

ANA s.r.l.

CERTIFICAT DE CALITATE

Contract nr. .....

Client .....

Cantitate Brutto Tara Netto

.....

Produsul .....

Descrierea mărfii şi calitatea .....

Recolta 199 ...

Fructe întregi ..... %

Conservant .....

Substanţă uscată ..... %

Corpuri străine ..... %

Nisip ..... %

Diametrul fructului ..... mm

Toleranţa sâmburi ..... %

Alcool ..... %

Conform buletinul de analiză nr. .....

Eliberat de Laboratorul .....

Marfă ambalată în .....

Vagon nr. .....

Marfa corespunde condiţiilor din contract

Semnătura autorizată

ANA s.r.l.

Schema 25. Certficat de calitate fructe/legume.

Dacă ordonatorul doreşte ca astfel de certificate să fie semnate şi de un agent al său în ţara exportatoare sau de alte persoane în numele său, va trebui, pe canal bancar, să transmită şi **specimenele de semnături.** Acestea sunt necesare băncii pentru a verifica autenticitatea semnăturilor, la prezentarea documentelor de către beneficiarul AD.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru protecţia sa, exportatorul va negocia cu importatorul ca diferitele documente solicitate suplimentar să fie emise şi semnate de exportator sau o terţă parte autorizată (Institut de analize, Romcontrol etc.) şi nu de importator sau de reprezentanţii săi.

În momentul în care documentele trebuie depuse la bancă, aceştia (reprezentantul direct al importatorului), pot întârzia acordarea semnăturii (din neglijenţă sau din rea-voinţă). Indiferent de motiv, există riscul depăşirii termenelor de prezentare a documentelor la bancă.

Dacă se insistă pentru un document semnat de reprezentantul importatorului, atunci se solicită introducerea în textul AD a "clauzei de ultimă dată" (latest date clause), prin care se stipulează data limită la care suma va fi plătită de bancă independent de prezentarea sau neprezentarea certificatului respectiv.

Ca urmare a creşterii operaţiunilor de intermediere, o tot mai largă utilizare o au aşa-numitele "work progress certificates" prin care importatorul confirmă că o parte din marfa aflată în fabricaţie este corespunzătoare (de regulă, văzută şi controlată de importator). Deseori, astfel de certificate sunt cerute în AD, dar importatorii "uită" să le semneze.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul III

ACREDITIVUL DOCUMENTAR ŞI SCHEMA DE PLATĂ

În funcţie de specificul mărfii, interesele celor doi parteneri, conjunctura pieţei etc. prin contractul comercial se poate conveni ca plata să se facă:

– la livrarea mărfii sau la vedere
– pe credit
– combinat, o parte la livrare, o parte pe credit.

În raport cu schema de plată convenită se pot utiliza diferite tipuri de AD, astfel:

1. AD cu plata la vedere
2. AD cu plata diferată la x zile de la expedierea mărfii
3. AD cu plata prin acceptare
4. AD cu plata la vedere şi prin acceptare
5. AD cu plata prin negociere.

3.1. AD CU PLATA LA VEDERE

În cazul în care partenerii au convenit ca plata mărfurilor să se facă îndată după expedierea lor, se utilizează **AD cu plata la vedere.**

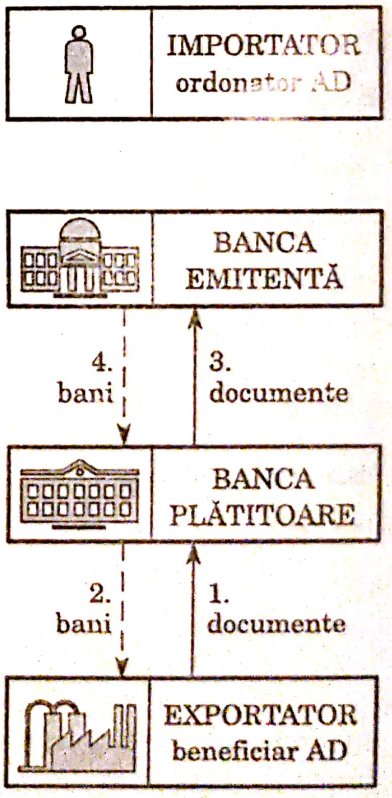
Utilizarea unui astfel de AD implică:

– ordonatorul, importatorul în ordinul de deschidere AD face menţiunea "plata la vedere", "plata 100% la vedere" etc.

– menţiunea este preluată de banca emitentă în deschiderea AD

– la primirea AD, exportatorul expediază marfa şi întocmeşte documentele conform condiţiilor din AD apoi le depune spre încasare;

– banca desemnată cu plata după verificarea documentelor şi stabilirea concordanţei cu AD le plăteşte, iar documentele sunt remise băncii emitente. (schema 26)



Schema 26.
AD cu plata la vedere.
Circulaţia banilor
şi a documentelor.

Exemplu:

Firma Impex SRL încheie un contract cu Lotus Industrial Co din Coreea pentru importul a 3.600 jachete bărbăteşti, în valoare totală de 80.000 dolari SUA. S-a convenit plata prin AD irevocabil, domiciliat la banca exportatorului coreean Sanghi Bank Seul, cu plata la vedere; livrarea în cursul lunii septembrie 1994, deschiderea AD cu 30 de zile înainte de data livrării.

Scanned with OKEN Scanner

În baza celor convenite, la sfârşitul lunii iulie, Impex SRL solicită băncii sale Invest Bank deschiderea AD. De reţinut, că în cerere solicită notificarea unui agent al său din Constanţa (M. Popescu) care de îndată ce va sosi marfa, o va distribui în ţară (schema 27).

La primirea AD (schema 28), exportatorul Coreean expediază marfa şi depune documentele spre încasare la banca sa. În măsura în care doreşte, poate cere în prealabil acesteia confirmarea, importatorul lăsându-i această posibilitate prin instrucţiunile date (schema 27).

Banca plătitoare/confirmatoare (Sanghi Bank) plăteşte documentele şi apoi le remite băncii emitente (Invest Bank – România), care îi va remite banii pentru plata făcută pe documente în concordanţă cu AD.

S.C.Impex SRL
Str. Arcului nr. 20
Telefon ..... Fax .....
Cont curent în valută .....
Cont curent în lei .....

Bucureşti, 28 iulie 1994

Către,
Invest Bank Bucureşti

Vă rugăm să deschideţi telegrafic un acreditiv documentar irevocabil

beneficiar:	Lotus Industrial Co. C.P.O. Box 9851 Seul, Coreea
în valoare de:	80.000 dolari SUA.
cu o valabilitate:	10 octombrie 1994.
domiciliat la:	Sanghi Bank, Seul, Coreea
plata:	la vedere,

contra prezentării următoarelor documente:

– factura comercială în 6 copii
– lista de colete în 4 copii
– conosament set complet, marcat notificaţi M. Popescu Fax: ..... Constanţa.
– certificat de inspecţia mărfii semnat de Robert Lee sau Steven Pace.
– poliţă de asigurare pentru 110% din valoarea mărfii acoperind toate riscurile.

acoperind marfa:	3600 boys down Jackets; style no 3400 TS, Size (4–7).
condiţia de livrare:	C.I.F. Constanţa
expediere:	orice port din Coreea, destinaţie: Constanţa, România.
livrări parţiale:	interzise
transbordări:	interzise
livrarea cel târziu:	29 septembrie 1994
prezentarea documentelor:	10 zile de la expediţie.

Comisioanele se suportă de beneficiar pentru banca sa: Sanghi Bank, Seoul Korea

Dacă beneficiarul doreşte confirmarea acreditivului de banca plătitoare avizaţi în acest sens.

Pentru toate plăţile pe care le incumbă operaţiunea debitaţi contul nostru la dvs. nr. ...

Impex SRL

Schema 27. Cerere de deschidere AD (cu plata la vedere) (sub forma unei scrisori adresate băncii).

Scanned with OKEN Scanner

Telex nr.
From: Invest Bank
Bucharest Romania
To: Sanghi Bank
Seoul, Korea

Date 30/07 94.
Bucharest
DC no 48/9158

By order Impex SRL 20 Arcului streed Bucharest we issue our irrevocable documentary credit no 48/9158

Beneficiary: Lotus Industrial Co. CPO Box 9851 Seoul Korea

Amount: USD 80.000

Validity: 10 oct. 1994.

Available with you at sight against presentation of the folowiny documents:

- commercial invoice 6 copies
- packing list 4 copies
- full set bill of lading marked notify Mr. M. Popescu Fax ..... Constanţa
- inspection cetificate of goods signed by Mr. Robert Lee or Steven Pace
- insurance policy/certificate for 110% of goods value covering "all risks"

Convering: 3600 boys down jackets;
style nr. 3400 TS; size (4–7) CIF Constanţa

Shipment from: any port Korea to: Constanţa Romania.

Shipment: not later than: 29.09.94

Partial shipment: not allowed
Transhipment: not allowed.

Documents to be presented within 10 days after the date of shipment but within the validity of the credit.
All banking charges outside the country of issuance of this credit are for acount of beneficiary.

Please adding your confirmation if requested by the beneficiary.

This documentary credit is subject UCP no 500 ICC Paris.

Invest Bank

Schema 28 Deschiderea AD de banca importatorului în baza cererii.

Comentariu

În AD deschis de banca Invest (schema 27). reţin atenţia:

– precizarea "available with you at sight", prin această sintagmă - plata la dv. la vedere - banca din Seul este nominată ca **bancă plătitoare,** iar această plată o va face **la vedere**; altfel spus AD este domiciliat la banca din Seul, a exportatorului;

– valabilitatea AD începe din data 30 aug. '94 (data emiterii) şi expiră pe 10 oct. '94. În acest interval au fost stabilite celelalte termene: expedierea mărfurilor "nu mai târziu de 20 sept. '94", iar prezentarea documentelor la bancă în 10 zile de la data expedieri, deci maxim până pe 1 oct. '94. Drept urmare, 1 oct. - 10 oct. apare ca valabilitate inoperantă;

– importatorul român a lăsat la latitudinea exportatorului coreean solicitarea confirmării AD de banca sa. Banca din Seul fiind anunţată în acest sens (please adding your confirmation if requested by the beneficiary);

– fiind **plată la vedere**, după controlul documentelor de către bancă şi găsite în bună ordine, exportatorul corean este plătit **imediat** (de regulă, în 7 zile).

Scanned with OKEN Scanner

– de remarcat modul în care banca emitentă - Invest Bank a preluat **întocmai**, în textul AD toate instrucţiunile date de ordonator, importatorul. Ordinul de deschidere a AD, dat de ordonator – Impex SRL – este sub forma unei scrisori, care însă, conţine toate datele necesare băncii ca în baza ei să deschidă AD.

3.2. AD CU PLATA DIFERATĂ (AMÂNATĂ)

AD cu plata diferată (amânată) se caracterizează prin aceea că plata documentelor, deşi se realizează integral, nu se face în momentul prezentării acestora la bancă de către exportator, ci la o dată ulterioară, menţionată expres în textul AD. Plata diferată se efectuează, de regulă, la 30-60 zile de la prezentarea documentelor (schema 29).

Folosirea AD cu plată diferată:

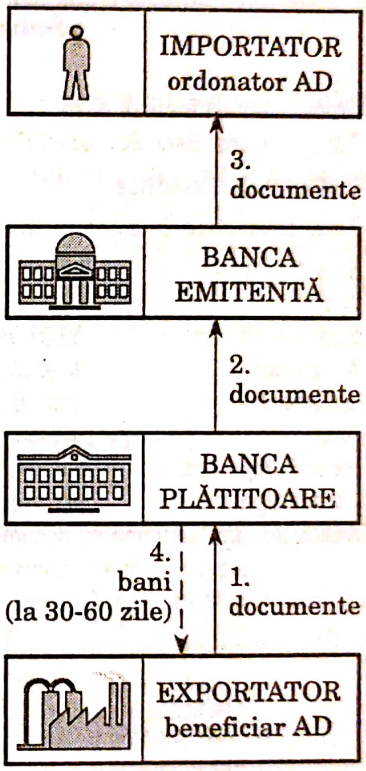
– pentru **exportator** înseamnă o vânzare pe credit pe termen scurt (30–60 zile), deci la negocierea preţului se are în vedere şi dobânda sumelor imobilizate în marfă;

– **importatorul** intră în posesia documentelor, deci şi a mărfii, înainte de plata lor. În funcţie de particularităţile tranzacţiei, **importatorul:**

– poate vinde rapid marfa, în cazul în care este intermediar şi, după recuperarea banilor, achită importul;

– dacă este producător, prelucrează mărfurile în vederea vânzării pe piaţa internă sau pentru export (ciclu de fabricaţie scurt), recuperând banii pentru plata importului;

– **băncile,** în baza unui AD cu plată diferată adesea acordă credite sub formă de avans exportatorului în contul încasării viitoare a AD. (AD, dat fiind angajamentul ferm de plată al unei bănci, conferă siguranţa încasării banilor).



Schema 29.
AD cu plata diferată.

Exemplu:

Impex SRL are disponibile pentru export produse de marochinărie. În urma contactării unui partener din Austria, acesta ar fi interesat în afacere dar:

– trebuie să contacteze la rândul său distribuitorii locali privind cererea;

– nu are disponibilităţi financiare să le avanseze în afacere.

În cele ce urmează, partenerii convin următoarele:

– după sondarea cererii, firma austriacă să preavizeze Impex SRL privind cantitatea cerută (schema 30), urmând să deschidă apoi AD (schema 31);

– plata mărfii să se facă prin AD cu plata diferată la 45 de zile.

Scanned with OKEN Scanner

From: Import Bank of Wien Date 28.05.94
To: Invest Bank Bucharest

We preadivise you of our irrevocabile documentary credit no T./8729

Beneficiary: Impex SRL, 20 Arcului, Bucharest
Amount: USD about 67.400
Validity: 30.07.94
Description of goods:
gloves 7.000 ps. style 428 size 4–8
belts 12.000 ps.style T64
bash 15.000 ps. style 40 AB
filed glass box 5.000 ps. style 28
Shipment: beginning of July 1994
Details follow

Import Bank of Wien

Schema 30. Preavizarea deschiderii AD.

From: Import Bank of Wien Date 20.06.94
To: Invest Bank Bucharest Roumania

Further to our preadvice DC nr. T/8729

Telex dated 28.05.94 by order Trading Co we issue our irrevocable documentary credit no T/8729

Beneficiary: Impex SRL, Arcului 20 Bucharest
Amout: USD 67.400 (sixty seven thousand four hundred US dollars only)
Expiry date: 30.07.94 in the coutry of beneficiary
Available: at your counters **by differed payment at 45 days after CMR date**
Shipment: from: Bucharest to: Wien
Shipment: not later than 10.07.94
Partial shipment: allowed
Transshipment: not allowed
Available: against following documents:
– signed commercial invoice in 5 copies
– packing list in 4 copies
– origin certificate in duplicate, this must detail the full name and adres of the factory or producing company and that the goods being exported are pure romanian origin
– packing list in 3 copies
– certificate of quality
– CMR showing number of carrier's truck Issues to order Trading Co Wien notify themselvs and market
– freight collect.
Covering:
– gloves 7.000 ps. style 428 size 4–9
– belts 12.000 ps. style T 64
– leashis 15.000 ps. style 49 AB
– filed glass box 5.000 ps. style 28
– D.A.F – Bucharest

Document must be presented within 10 days after of shipment date but within the validy of the Credit.
Special condition:
– insurance coverd by buyers
– all banking charges and comissions out of Österich including our amendament if any are for beneficiary's account.
Notify urgently this L/C to beneficiary without adding your confirmation.
Rambursement condition at maturity debiting our account with yourselvs.
This telex is the operativ credit instruments.
This documentary credit is subject to UCP 93 ICC Publication nr. 500.

Import Bank of Wien

Schema 31. AD cu plata diferată (mesaj telex).

Scanned with OKEN Scanner

Comentariu.

În **preavizarea** deschiderii AD, se observă că, ordonatorul - importatorul austriac, informează exportatorul privind principalele detalii referitoare la comanda sa: preţ, marfa, cantitatea, sortimentul şi termenul la care va expira AD. Din punct de vedere al exportatorului datele furnizate constituie o bază pentru pregătirea producţiei **ce o va livra** dar:

– preavizarea nu constituie o certitudine din punct de vedere al **conţinutului AD ce urmează** a fi deschis (pot apare alte cerinţe, sau alte modificări);

– în nici un caz exportatorul nu va livra marfa în baza preavizului care se încheie cu fraza: "urmează detalii" (Details follow).

În **deschiderea de AD** primită se remarcă: perioada strânsă de expediere a mărfurilor: AD deschis pe 20 iunie '94, iar termen limită de expediere 10 aug. '94; prezentarea documentelor la bancă în termen de 10 zile de la expedierea mărfi; AD este domiciliat la Invest Bank; menţiunea finală "acest telex este instrument operativ de lucru"; mesajul AD a fost transmis prin telex.

După primirea preavizării, Impex SRL pregăteşte pentru expediţie cantitatea de marfă solicitată (schema 30).

Numai după sosirea AD cu plată diferată (schema 31) expediază marfa şi depune documentele la banca sa, care apoi le remite la banca emitentă spre a fi date importatorului. La 45 de zile de la data expediţiei, atestată prin documentele de transport, încasează banii pe marfa exportată. În acest interval, a cesionat AD în favoarea băncii sale, drept garanţie pentru un credit în valută (sau în lei) pe care l-a luat pe acest interval în valoare de 75% din valoarea AD.

3.3. AD CU PLATA PRIN ACCEPTARE

Sunt utilizate în cazul vânzărilor pe credit pe termene scurte şi foarte scurte între 60–180 zile.

Elementul caracteristic este faptul că întotdeauna setul de documente cuprinde una sau mai multe cambii, iar plata contravalorii mărfurilor se face la scadenţa cambiei.

Mecanismul plăţii prin AD cu plata la vedere (schema 32):

– în deschiderea AD se menţionează expres "plata prin acceptare la x zile";

– o dată cu depunerea documentelor ce atestă expedierea mărfii, exportatorul prezintă la banca plătitoare şi o cambie cu scadenţa corespunzător numărului de zile precizat în AD;

– banca plătitoare verifică conformitatea documentelor cu AD şi dacă sunt în bună ordine;

– acceptă cambia şi o restituie exportatorului;

– documentele le remite băncii emitente care, la rândul ei, le dă importatorului;

– la scadenţă, exportatorul prezintă cambia băncii, iar aceasta o achită.

Apelul la AD cu plata prin acceptare:

– înseamnă pentru **exportator** o vânzare pe credit a mărfii, o facilitate pe care a acordat-o importatorului;

– permite **exportatorului**:

– ca posesor al cambiei, să o **sconteze** la banca sa, transformând o vânzare pe credit într-o vânzare cu plata la vedere, ca metodă de finanţare a afacerii;

Scanned with OKEN Scanner

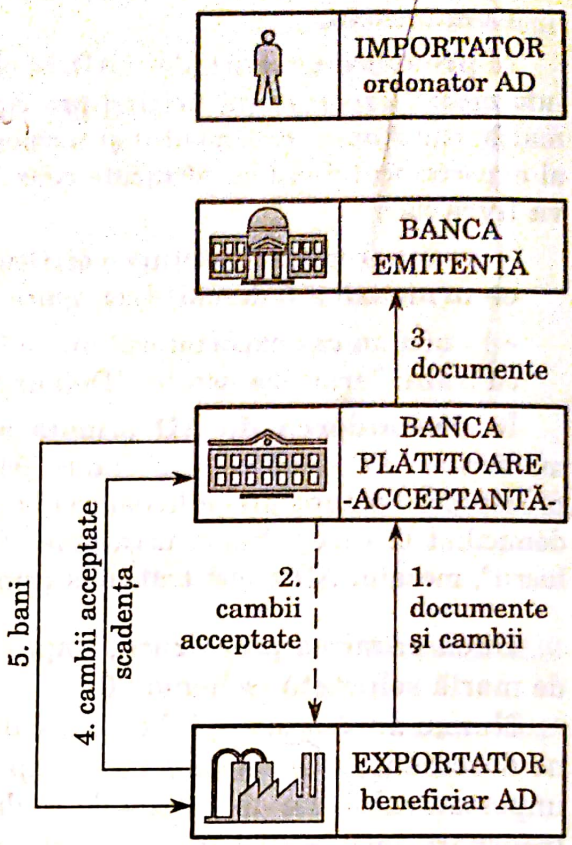
– în negocierea preţului, exportatorul trebuie să aibă în vedere atât **dobânda aferentă** vânzării pe credit, cât şi costul (**taxa scontului**) refinanţării sale prin scontarea cambiei;

– permite **importatorului:**

– dacă este intermediar, să vândă marfa şi să o achite după vânzare, în acest mod **neavansând fonduri proprii în afaceri;**

– dacă este producător, să **utilizeze marfa pentru realizarea produselor finite** şi, după vânzarea acestora, să achite importul, desigur, la termenul scadent;

– **acceptul dat** pe cambie de bancă (**accept bancar**) constituie o garanţie a plăţii acesteia la scadenţă şi, de aici, posibilitatea scontării cambiei la banca exportatorului.



Schema 32. AD cu plata prin acceptare. Circulaţia cambiei şi a documentelor.

N.B. Cambiile se trag de trăgător, exportator asupra băncii acceptante (trase) sau asupra băncii emitente. Dacă sunt trase asupra ordonatorului, băncile le vor trata ca pe simple acte adiţionale (art. 9 b).

Exemplu:

Firma Impex SRL este solicitată de un partener din Canada să îi exporte componente, părţi de motoare pentru tractoare, în condiţii de credit pe termen scurt – 180 zile. Impex SRL însă nu are aceste produse şi, la rândul ei, le procură de la un alt agent economic, Auto SRL, care însă doreşte plata în valută. În acest context, Impex SRL convine cu Mondo Co din Canada plata în următoarele condiţii: AD irevocabil transferabil, plata prin acceptare la 180 zile, domiciliat în România.

Derularea tranzacţiei:

– Mondo Co (importatorul) ordonă băncii sale deschiderea unui AD irevocabil, transferabil în România, cu plata prin acceptare la 180 zile (schema 33);

– Impex SRL, la primirea AD, transferă firmei Auto SRL (exportatorul real) suma aferentă plăţii componentelor de motor (schema 36);

– în urma transferului, Auto SRL expediază marfa în condiţiile AD şi remite documentele la banca ce a efectuat transferul;

– Impex SRL întocmeşte setul de documente, însoţit de o cambie trasă asupra băncii emitente cu scadenţa la 180 de zile şi cu o valoare egală cu a mărfurilor livrate (schema 34);

– Invest Bank (banca exportatorului/intermediar) remite documentele şi cambia băncii emitente;

Scanned with OKEN Scanner

Date and time: 94.05.19
From: Domino Bank Toronto
To: Invest Bank Bucharest

40 A form of documentary credit: irevocable
20 documentary credit number: 1040
31 C date of issue: 94.05.18
31 D date and place of expiry: 94.06.30 in Roumania
50 applicant: Mondo Co. 515 Super Road. Toronto Canada
59 beneficiary: Impex SRL 20 Arcului Street Bucharest Roumania
32 B Currency code amount: currency code: USD
amount: 220.000
41 available with/by name: available with. Invest Bank Bucharest
42 C drafts at: drafts at 180 days after sight
42 D drawee – name and adress: ourslves
43 P Partial shipment: not allowed
43 T Transshipment: allowed
44 A on board/disp/taking charge: Constanţa, Roumania
43 B for transportation to: Toronto Canada
45 A deser goods and/or services: 120 pieses tractor motor spare parts. FOB Constanţa Roumania
46 A documents required:

– commercial invoice in 4 duplicate
– full set of clean on board/multimodal transport document to order blank endorsed, marked freight collect, notify applicant;
– inspection certificate signed by Mr. M. Popescu stating that he inspected the goods and they meet with his approval

71 B charges: all banking charges outside Canada for beneficiary's acount
48 period for prezentation: documents to be prezented within 10 days after the date of shipment but within credit validity
49 confirmation instruction: without
78 instruction to pay/accept/neg bk: negotiating bank to airmail:

(1) draft and complete set of documents
(2) remaining documents by next mail to the: Toronto Domino Bank Credit services; 5th flor, 20 King street West Toronto Canada on recepit of documents in order we shall pay a depositary of negotiating bank's chossing at maturity.

79 narrative:

This credit is transferable only in your country with the advising bank only any transfer must be advised by the transfering bank.

47 b special conditions

– container shipment requere
– insurance to be covered by applicant
– a discrepancy handling fee of USD 35 is payable by the beneficiary on each drawing prezented with does not strict by comply with the terms and conditions of this credit and has to be referred to the applicant

Ilustrativ este redat în schemă un AD transmis prin sistem SWIFT. Fiecărei menţiuni îi corespunde un câmp cu variante posibile. În esenţă, cuprinde toate menţiunile necesare şi posibile pentru un AD şi o identificare rapidă a clauzelor.

Schema 33. Acreditiv documentar cu plata prin acceptare (transferabil) (mesaj Swift).

Scanned with OKEN Scanner

– Banca emitentă acceptă cambia şi notifică de îndată firma Impex SRL (schema 35), iar documentele le dă importatorului canadian;

– la 180 de zile, respectiv la scadenţa cambiei, banca emitentă va remite banii la banca din România în contul indicat de ea.

Construcţia financiară a afacerii prin AD irevocabil, transferabil, cu plata prin acceptare la 180 de zile a permis:

– **importatorului canadian** să încorporeze în timpul respectiv (180 zile) componentele de motor şi să le vândă pe piaţa sa, constituind astfel suma pentru plata importului;

– exportatorului/intermediar Impex SRL să încaseze un comision de intermediere şi în posesia cambiei acceptate de banca emitentă să o poată sconta la banca sa, obţinând fonduri valutare până la scadenţă;

– **exportatorului real,** Auto SRL, să exporte marfa, urmând să încaseze valută la scadenţa cambiei: fie anticipat în măsura în care Impex SRL scontează cambia şi o parte din fonduri le transferă anticipat acestuia, fie la scadenţă (180 zile).

(Pentru detalii privind AD transferabil, a se vedea şi § 3.7.1. şi schema 44).

Place and date of issue
Bucharest, 14.06.1994

Currency and amount in figures
USD. 220.000

At:	180 days after sight
Pay against this bill of exhange	(draft)
to the order of:	Impex SRL 20 Arcului Street.
the sum of:	two hundred and twenty thousand only
effective payment to be made in:	US dollars only,
This bill of exchange is payable at:	Toronto, Canada
Draw on:	Domino Bank Toronto Canada
Accepted:	(signature of drawer[1])

Draw under L/C no. 1040 dated 94.05.18.

Drawer
Impex SRL

(specimen signature of drawer)

Schema 34.
Cambia ce a însoţit setul de documente.

1 Întrucât este trasă asupra băncii Domino, acceptul va fi al acesteia – accept bancar.

From: Domino Bank Toronto
To: Invest Bank Bucharest
Ref: our documentary credit no. 1040 dated 94.05.18

Draft with us has been accepted to mature on 14 december 1994 at maturity we shal pay as per your instruction.

Domino Bank Toronto

Schema 35. Notificarea acceptului dat de banca trasă (banca emitentă a AD)

Impex SRL
Arcului 20, Bucureşti
Fax: ..... Telefon .....

Către Invest Bank – Bucureşti

Vă rugăm să transferaţi acreditivul documentar nr. 1040 emis de Domino Bank Toronto data 94.05.18 prin sucursala dvs. din Braşov, păstrând toate condiţiile din acreditivul original.

noul beneficiar: Auto SRL Braşov, Str. Parâng 40
cont nr. .....
Valoarea 170.000 dolari SUA
Marfa: 120 pieces tractor motor spare parts; FOB Constanţa.

Prezentarea documentelor conform cu acreditivul original în 5 zile de la data documentului de transport la ghişeele dvs. în Bucureşti.
Transferul se efectuează în aceleaşi condiţii ca acreditivul de bază.
Taxele şi comisioanele aferente transferului se suportă de firma noastră şi de beneficiarul transferului pentru banca din Braşov.

Impex SRL

Schema 36. Cerere de transferare a AD.

Invest Bank Bucureşti

Către Auto SRL,

Din ordinul Impex SRL, se transferă în favoarea dvs., ca beneficiar secund sub referinţă DC 1040 un acreditiv documentar irevocabil emis de "Mondo" Co Toronto, în următoarele condiţii.

– **valabil până la:** 30 iunie 1994
– **acoperind marfa:** 120 pieces tractor motor spare parts, FOB Constanţa
– **valoarea:** 170.000 USD.

Plata contra documente (în anexă) se va realiza numai după încasarea contravalorii documentelor de primul beneficiar.
Comisioanele bancare privind transferul sunt pentru contul dvs.
Transferul se realizează în conformitate şi respectând condiţiile referitoare la acreditive documentare Publicaţia nr. 500.

Invest Bank Bucureşti

Anexa la notificarea transferului AD.
Documente:

– factura comercială 4 exemplare
– set complet conosament cu menţiunea "Clean on bord" sau document de transport multimodal cu aceiaşi menţiune, la ordinul andosat în alb marcat transport plătit, notificaţi ordonatorul AD;
– certificat de inspecţie semnat de M Popescu atestând că în urma inspecţiei făcute de el mărfurile corespund.

Invest Bank Bucureşti

Schema 37. Notificarea transferului AD.

Scanned with OKEN Scanner

Comentariu. Exemplul prezentat ilustrează modul în care un AD, prin inserarea a două menţiuni specifice "plata prin acceptare la 180 de zile" şi "transferabil" poate fi utilizat de o firmă intermediară fără să avanseze propriile sale fonduri în afacere. De remarcat, cele două relaţii dezvoltate în paralel de firma românească:

1. Relaţia cu partea canadiană, pe de o parte, cu importatorul canadian care a ordonat deschiderea AD cu cele două menţiuni (schema 33), iar pe de altă parte, cu banca din Toronto căreia ia trimis spre acceptare cambia (schema 34) şi care ia dat acceptul bancar (schema 35). Impex SRL în baza cambiei acceptate poate obţine un credit de la banca românească, cu scadenţa egală cu cea inserată în cambie.
2. Relaţia cu exportatorul real, firma Auto SRL din Braşov, în favoarea căruia a cerut transferul AD (schema 36), iar banca Invest a transferat AD (schema 37).

3.4. AD CU PLATA LA VEDERE ŞI PRIN ACCEPTARE (AD MIXTE)

În cazul vânzărilor pe credit comercial schema de plată poate conţine mai multe momente de plată: în avans, la livrare, pe credit.

Un AD mixt, de regulă, prevede utilizarea sa parţial la vedere şi parţial contra cambii cu anumite scadenţe – corespunzător ratelor şi dobânzilor de rambursat.

Referitor la cambii, în AD trebuie să precizeze:

– numărul de cambii şi scadenţa fiecăreia;
– valoarea fiecărei cambii;
– asupra cui vor fi trase. În cazul AD, asupra unei bănci (emitente sau o altă bancă desemnată trasă/acceptantă)
– acceptul bancar, dat de o bancă, constituie o garanţie pentru exportator că va fi plătit la scadenţă.

Mecanismul plăţii prin AD mixt:

– importatorul ordonă deschiderea unui AD care poate fi parţial utilizabil la vedere, parţial prin cambii acceptate, cerând în prealabil acordul băncii pentru acceptare;

– în urma primirii deschiderii de AD, exportatorul procedează la:
  – expedierea mărfii;
  – depunerea la bancă a documentelor însoţite de setul de cambii;
  – primeşte contravaloarea AD utilizabil la vedere;

– banca exportatorului remite documentele băncii emitente care acceptă cambiile şi le returnează exportatorului, iar documentele le dă importatorului;

– la scadenţă, banca emitentă (acceptantă) remite sumele aferente fiecărei cambii în contul indicat de banca exportatorului, care îşi încasează astfel restul de bani.

Exemplu:

Impex SRL încheie un contract de import cu o firmă daneză Metal Fabrik AS, pentru procurarea de dispozitive pentru strunjirea suprafeţelor ovale. Prin contract s-au convenit următoarele condiţii de plată:

– 20.000 USD plată la vedere prin AD irevocabil domiciliat în Danemarca, la Danemarks Handelsbank;

– 100.000 USD plată pe credit în patru rate semestriale, egale, prima rată plătibilă la 6 luni de la data livrării mărfii. Ratele materializate într-un set de

Scanned with OKEN Scanner

4 cambii cuprinzând ratele şi dobânzile aferente. Dobânda 8% p.a. egal distribuită în timp. Cambiile acceptate de banca importatorului vor fi returnate exportatorului.

– În baza celor convenite, Impex SRL solicită băncii Invest Bank **deschiderea unui AD** (schema 38).

– La primirea deschiderii de AD, Metal Fabrik AS expediază marfa, întocmeşte setul de documente şi setul de cambii (schema 39) şi îl depune la banca sa, Danemarks Handelsbank spre a fi trimise băncii emitente – Invest Bank – Bucureşti.

– Invest Bank, la primirea documentelor, notifică importatorul Impex SRL de sosirea lor şi acceptă cambiile şi le returnează băncii importatorului;

– Impex SRL, în posesia documentelor, ridică marfa şi poate începe producerea mărfurilor. Ideea de bază este ca din vânzarea mărfurilor realizate cu utilajele importate să acopere în timp ratele şi dobânzile aferente creditului comercial primit.

– Metal Fabrik AS, în posesia cambiilor acceptate, le poate sconta/forfeta şi îşi recuperează banii mai devreme, bineînţeles mai puţin taxa scontului sau, după caz, taxa de forfetare plătită.

3.5. ACREDITIVE DOCUMENTARE CU PLATA PRIN NEGOCIERE

Un AD cu plata prin negociere este o variantă a AD denumită şi scrisoare comercială de credit, utilizată cu precădere în ţările de drept bancar anglo-saxon.

Aceasta se caracterizează prin:

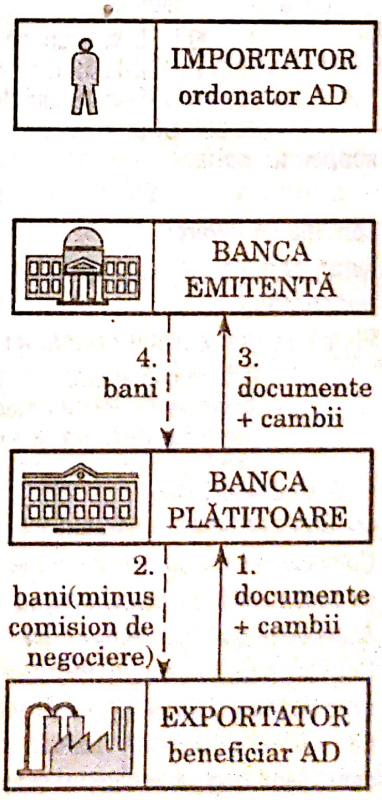
– este deschisă de banca emitentă, cel mai adesea în **moneda locală** a propriei ţări;

– este adresată **direct beneficiarului**, în practică, însă predominant prin **intermediul unei bănci;**

– utilizarea ei presupune întotdeauna **o cambie** (sau mai multe după caz), trasă de beneficiarul S/C asupra băncii emitente sau asupra unui alt tras (altă bancă) indicat în textul S/C;

– **plata cambiilor este garantată de banca emitentă**;

– întrucât potrivit dreptului cambial, locul plăţii este domiciliul trasului, **plata cambiilor se realizează la banca emitentă.** Deci, din acest punct de vedere, S/C sunt întotdeauna domiciliate la banca emitentă. Deoarece domicilierea S/C la banca importatorului constituie un dezavantaj pentru exportator, în practică, banca emitentă a S/C autorizează alte bănci să "**negocieze**" documentele.



Schema 26 bis. AD cu plata prin negociere.

Negocierea documentelor presupune:

Scanned with OKEN Scanner

– prezentarea documentelor însoţite de cambie, de către exportator la o altă bancă – banca negociatoare;

– banca negociatoare trebuie, prin textul S/C, să fie autorizată să negocieze documentele;

Impex SRL
Arcului 20
Telefon..... Fax .....
Cont în valută nr. .....
Cont în lei nr. .....

Bucureşti, 15 septembrie 1994

Către
Invest Bank, Bucureşti

Vă rugăm să deschideţi un acreditiv documentar irevocabil, **telegrafic,** prin banca Danemarks Handelsbank AS, Copenhaga, Danemarca, în favoarea:

beneficiar: Metal Fabrik AS, Kjobenhon 240 Copenhaga Danemarca
valabil până la: 15 decembrie 1994
valoarea de: 120.000 dolari SUA
domiciliat la: Danemarks Handelsbank AS Copenhaga
plătibil astfel:

– 20.000 dolari SUA plată la vedere contra prezentării documentelor mai jos enumerate;
– 100.000 dolari SUA contra cambii trase asupra Invest Bank Bucureşti şi acceptate de dvs. plătibile la următoarele scadenţe:
  – 20.000 USD la 6 luni de la data livrării
  – 20.000 USD la 12 luni de la data livrării
  – 20.000 USD la 18 luni de la data livrării
  – 20.000 USD la 24 luni de la data livrării

acoperind marfa: 3 pcs oval turning device typ A 215 (3 buc. dispozitiv pentru strunjire suprafeţe ovale tip A 215).
condiţia de livrare: DAF Bucureşti
livrări parţiale: permise
transbordări nepermise
Plata contra prezentării următoarelor documente:

– factura comercială 1 original şi 3 copii
– scrisoare de trăsură rutieră CMR
– poliţă de asigurare "toate riscurile, inclusiv riscul de război", acoperind 110% valoarea mărfii.
– certificat de probe tehnice
– listă colete.

condiţii speciale:

Cambiile trase asupra Invest Bank vor fi acceptate de aceasta în termen de 15 zile de la primirea lor, împreună cu documentele ce atestă livrarea mărfii şi vor fi returnate băncii beneficiarului.
Acceptarea cambiilor numai după ce vom accepta documentele privitoare la expediţia mărfii.
Comisioanele bancare în afara României se suportă de beneficiarul acreditivului.
Comisioanele şi taxele legate de acceptul şi vehicularea cambiilor de noi din contul nostru nr. ..... la banca dvs.
La scadenţa cambiilor, debitaţi contul nostru în valută ..... După achitare, vă rugăm să ne remiteţi exemplarul original al cambiei şi copie de pe ordinul de transfer privind achitarea la scadenţă.

Impex SRL

Schema 38.
Cerere de deschidere AD (mixt).

Scanned with OKEN Scanner

Copenhague, Oct. 25, 1994
Place and date of issue

Currency and amount in figures
USD 20.000

At: 180 day sight* **pay this sole** Bill of Exchange
To the order of: ourselves
The summ of: twentythousand only USD
Drawee: Invest Bank Head Office Bucharest Romania
Accepted: (Invest Bank)

(signature of drawee)

Drawn under Documentary Credit no 42850 dated 25 sept. 1994 of Invest Bank Bucharest.

Drawer
Metal Fabrik SA
Kjobenhome
(signature of drawer)

Schema 39. Cambie.

* Pentru celelalte trei cambii, scadenţa indicată va fi: "360 days sight"; 540 days sight" şi 720 days sight". Desigur, se putea trece "6 month sight", 12 şi respectiv, 18 luni, dar prin practică s-a impus trecerea scadenţei în zile de la vedere, respectiv data emiterii cambiei – 25 oct. 1994 – în exemplu, corelaţia cu data livrării mărfii.

– la primirea documentelor, banca negociatoare le "cumpără" spre a le transmite băncii emitente. Altfel spus, le achită exportatorului, contra plăţii unui **comision de negociere** care, în esenţă, reprezintă dobânda la suma plătită pe documente, pe intervalul dintre plata lor şi rambursarea sumei de la banca emitentă;

– în cazul cel mai des întâlnit în practică, **S/C liber negociabile,** beneficiarul dacă doreşte să încaseze banii de la banca sa, întotdeauna va suporta el comisionul de plată, respectiv comisionul de negociere.

Simpla examinare a documentelor fără a le cumpăra nu constituie negociere (art. 10 b II).

Termenul de negociere îşi are originea de la actul de vânzare şi cumpărare a unor hârtii de valoare. În cazul dat se cumpără cambii spre a fi vândute.

Banca emitentă prin S/C deschis poate:

– să nu autorizeze negocierea documentelor. Astfel de S/C sunt numite şi scrisori comerciale de credit directe sau nenegociabile (schema 40).

– să autorizeze negocierea la:
  – o bancă desemnată;
  – la orice bancă. Aceste S/C sunt denumite şi scrisori de credit liber negociabile şi au cea mai largă utilizare (Schema 41).

N.B. Deschiderea, utilizarea şi vehicularea documentelor legate de scrisorile comerciale de credit sunt supuse Publicaţiei nr. 500. Ca urmare a preocupărilor de standardizare şi de unificare a practicilor în materie de acreditive documentare, scrisorile comerciale de credit nu mai apar menţionate expres în textul Publicaţiei 500, ci prezenţa lor este indirectă prin explicitarea termenului de **negociere** şi a detaliilor legate de deschiderea, utilizarea acreditivelor documentare care prevăd emiterea de cambii şi plata prin negociere.

Scanned with OKEN Scanner

Middle East Bank
7 New-York Plaza

Date 15 august 1994 New-York

Irrevocable commercial letter of credit

our nr. B-20004

Advising bank:
Invest Bank
Bucharest Roumania

Applicant:
Trading Co
P.O. Box 245 London

Beneficiary
Impex SRL
20 Arcului Bucharest Romania

Amount:
USD 34,266.06

Expiry:
november 10, 1994

Gentleman: you are autorized to value on Middle East London Bank, New-York, by drawing drafts at sight for 100% al invoice value when accompanied by the following **documents:**

– original comercial invoice and 5 copies
– packing list in 3 copies
– beneficiary's statement that 3 copies of commercial invoice and 3 copies of packing list have been to buyer three days prior to schipement
– on board, ocean bill of lading, full set to the order Middle East Bank, marked notify applicant, indicating our letter of credit numember B-20004
– insurance policy or certificate

Convering: soldering apparatus P-1168 3 parts.
C.I.F. New-York
Shipment from: any romanian port **to:** London.
Partial shipment: not allowed.
Transshipment: not allowed.

The amount of any draft under this credit must be andorsed on the reverse of the originar credit. All drafts must be marked "Drown under Middle East Bank – New-York letter of credit number B-2004 dated 15 august 1994".

We hereby agree that all drafts drawn under and in compilance with the terms of this credit will be duly honored **by us** in delivery of documents as specified if prezented at this office on or before the above expiry date.

This credit is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision) I.C.C. Publication nr. 500.

Schema 40.
Scrisoare comercială de credit (nenegociabilă/directă)

(exemple de text care pot înlocui textul marcat la S/C nenegociabilă)

. . . . . .

Special conditions:

– documents must be presented to negotiating or paying bank within 10 days after the date of issuance of bill of lading but within the validity of the credit

– negotiating bank is to forward all documents to us in one air mail.

. . . . . .

We hereby agree with drawers, endorsers and bonafide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit that such **drafts will be duly honored on due presentation to the drawees if negotiated on or before the expiration date or presented to the drawees together with this letter of credit on or before that date.**

Schema 41.
Scrisoare comercială de credit (liber negociabilă)

Scanned with OKEN Scanner

Exemplu:

Impex SRL încheie un contract de export în SUA de aparatură de lipit. Importatorul american îi deschide o scrisoare de credit:

- varianta 1 (schema 40) nenegociabilă
- varianta 2 (schema 41) liber negociabilă

1. **Comentariu** (schema 40): se observă că, în ansamblu, textul este asemănător unui acreditiv documentar. Elementul specific este dat de faptul că documentele trebuie însoţite de o cambie trasă de exportator asupra băncii emitente, deşi plata este de 100% la vedere.

Paragraful marcat precizează că plata documentelor însoţite de cambie se face numai la ghişeele băncii emitente (by us).

Din punct de vedere al exportatorului Impex SRL, acest lucru înseamnă:

– depunerea documentelor şi a cambiei la banca sa trebuie să fie făcute cu suficient timp înainte, astfel încât acestea să ajungă la New-York, în perioada de valabilitate a S/C;

– banii vor fi încasaţi după ce banca din New-York verifică documentele şi le găseşte în bună ordine şi apoi îi va remite în contul băncii Invest Bank Bucureşti.

În practică, domicilierea în străinătate are ca efect încasarea banilor după un interval de 20–40 zile de la depunerea documentelor în funcţie de zona geografică.

2. **Comentariu** (schema 41). În cazul aceleiaşi S/C banca emitentă putea insera unul dintre textele respective în locul celui marcat din schema 40. În această situaţie Impex SRL putea opta:

– pentru negocierea documentelor şi a cambiei la o bancă din ţara sa, suportând comisionul de negociere;

– putea trimite documentele şi cambia spre plată la banca emitentă.

Indiferent de varianta S/C directă sau liber negociabilă Impex SRL trebuia să depună documentele însoţite de o cambie (schema 42).

International BILL of EXCHANGE (draft)

Bucharest, 15 october 1994 — *USD 34,266.60*

(place and date of issue) — (currency and amount in figures)

On *sight* (date)

for value received, pay against this bill of exchange

to the order of *Impex SRL Arcului 20 Bucharest* (name of beneficiary)

the sum of *Fifty four thousand two hundred sixty six and 60/100* (amount in letters)

effective payment to be made in *USD* (type of currency) only, without deduction for and free of any tax, impost, levy or duty present or future of any nature under the laws of *United States of America* (country of debtor) or any political subdivision thereof or thersin.

This bill of exchange is payable at *New-York* (domicile)

Drawn on: *Middle Wast Bank, New-York 7 Plaza* (name and address of drawee (debtor)

Accepted: ..... (signature of drawee (debtor))

Drawn under Middle East Bank New-York Cetter of Credit no. B. 20004

dated 15 august 1994

(signature of drawer(s))

Impex SRL

Schema 42. Cambia (text practicat pe plan internaţional)

Scanned with OKEN Scanner

3.6. ACREDITIVUL DOCUMENTAR REVOLVING (REÎNNOIBIL)

În cazul contractelor de valori mari cu livrări eşalonate în timp, partenerii pot conveni plata prin AD revolving (reînnoibil).

Caracteristic AD revolving:

– toate livrările sunt acoperite unul şi acelaşi AD;

– plăţile se fac după fiecare livrare şi aceasta este tratată de bănci ca o livrare independentă; de regulă, plata la vedere. După efectuarea unei plăţi, valoarea AD se reîntregeşte automat, de unde şi numele revolving;

– valoarea AD este dată de valoarea unei livrări şi nu de suma tuturor livrărilor la un loc, drept urmare şi comisioanele bancare mai mici;

– întotdeauna aceste AD prevăd livrări şi plăţi parţiale permise.

Din punct de vedere al relaţiei marfă livrată-plată AD revolving pot fi:

– **cumulative,** în sensul că valoarea mai mică încasată pentru livrări mai mici poate fi recuperată prin livrări ulterioare mai mari, desigur fără a se depăşi valoarea de ansamblu a AD.

– **necumulative,** când utilizarea AD nu se poate face decât în limita valorică strict-stabilită în AD pentru fiecare tranşă de marfă livrată.

Mecanismul derulării:

1. Ordonatorul solicită deschiderea unui AD revolving menţionând: valoarea de revolvare; numărul revolvărilor corespunzător numărului de livrări; intervalele de timp la care să se facă livrările şi timpul în zile de prezentare a documentelor pentru plată; şi modul de plată: cumulativ/necumulativ.
2. După primirea AD, exportatorul, livrează potrivit termenelor din AD loturile de marfă. După fiecare livrare încasează contravaloarea mărfii. De fiecare dată, prezintă tot setul de documente cerut prin AD. Nu se poate invoca faptul că un document a fost prezentat la expedierea trecută.

Exemplu:

Impex SRL convine ca importul de piele pentru încălţăminte să-l realizeze lunar, corespunzător capacităţii sale de producţie şi comenzilor de încălţăminte pe care le are pentru piaţa internă şi export, într-o perspectivă de şase luni. Drept urmare, convine cu partenerul brazilian pentru plata prin AD invocabil, domiciliat la Brazilian Bank SA Santa Cruz, revolving, necumulativ, livrările în intervalul mai-noiembrie 1994, fiecare livrare în valoare de 20.000 dolari SUA, livrările în număr de 6 între 10-15 ale fiecărei luni. Valoarea contractului 120.000 USD.

În baza celor convenite, în luna aprilie 1994 Impex SRL solicită băncii sale deschiderea unui AD revolving (schema 43), având în cont disponibilul valutar pentru plata primei livrări – **20.000 USD.**

Potrivit graficului de livrări precizat în cererea de AD, firma Impex SRL va primi marfa şi o va achita în tranşe.

Scanned with OKEN Scanner

Impex SRL
Str. Arcului nr. 20
Tel. ..... Fax. .....
Cont curent valută.....
Cont curent lei .....

Data 3 apr. 1994
Bucureşti

Către Invest Bank, Bucureşti

Vă rugăm să deschideţi un acreditiv documentar irevocabil, transmis telegrafic, în favoarea

beneficiar: Santiago Ruiz Ltd.
PO Box 6311
Santa Cruz, Brazil

cu o valabilitate până la: 30 oct. 1994
care expiră la: Brazilian Bank SA, Santa Cruz, Brazilia
în valoare de: 20.000 USD, revolvabil lunar, necumulativ începând cu 15 mai 1994
domiciliat la: Brazilian Bank SA Santa Cruz, Brazilia.
Livrări parţiale: permise în cadrul fiecărei luni.
Trasbordări: nepermise.
Expediere: din orice port din Brazilia cu destinaţia Constanţa – România.
Ultima dată a livrării: 20 nov. 1994.

Eşalonarea livrărilor:
10–25 mai 1994; 10–25 august 1994
10–25 iunie 1994; 10–25 sept. 1994
10–25 iulie 1994; 10–25 oct. 1994.

Plata: la vedere conform graficului de livrări.
Comisioanele: se suportă de beneficiar la banca sa.
Termen de prezentare a documentelor: 10 zile de la livrarea mărfii.
Confirmarea: vă rugăm avizaţi banca beneficiarului că poate adăuga confirmarea la solicitarea beneficiarului.
Marfa: "x" tone piei calitatea AB 250
Condiţia de livrare: CIF Constanţa.
Documente:
– factură comercială 3 exemplare;
– conosament maritim set complet, "Clean on board", notificaţi M. Popescu Constanţa (str... nr...) cu 48 ore înainte de sosirea mărfii;
– poliţă de asigurare acoperind "toate riscurile, inclusiv riscul de război", acoperind 110% din valoarea facturată;
– certificat de calitate atestând calitatea AB 250 a pieilor livrate.
Condiţii speciale: Valoarea acreditivului de 20.000 USD este revolvabilă lunar de şase ori necumulativ potrivit graficului de livrări până la suma totală de 120.000 USD.

Impex SRL

Schema 43. AD revolving.

Comentariul schemei: se observă că valabilitatea AD acoperă întreaga perioadă a livrărilor – până la 30 octombrie, valoarea AD însă este egală cu a unei livrări 20.000; se precizează expres graficul livrărilor; întrucât Impex SRL doreşte o livrare ritmică, a optat pentru forma necumulativă, acesta impune ca exportatorul de ficare dată să livreze marfă în valoare de 20.000 USD.

Pentru fiecare livrare importatorul trebuie să prezinte toate documentele cerute prin AD.

Avantajele utilizării AD revolving:

– **importatorul** are posibilitatea corelării livrărilor cu cerinţele sale de producţie şi desfacere;

Scanned with OKEN Scanner

– necesarul de valută pentru deschiderea unui AD revolving de importator se situează la nivelul valorii ce se va revolva (în ex. 20.000 USD şi nu 120.000 USD cât ar fi fost pentru toată cantitatea importată o dată);

– comisioanele bancare sunt mai mici, comparativ cu un AD obişnuit, de exemplu, în valoare de 120.000 USD cu livrări parţiale permise.

– printr-o bună corelare de către importator a: livrărilor, producţiei şi vânzărilor, livrările următoare pot fi achitate din încasări realizate din marfa produsă ca urmare a importului;

– **exportatorul** este avantajat prin perspectiva sigură a livrărilor şi certitudinea încasării banilor prin angajamentul bancar specific AD.

Dezavantajele privesc:

– relaţia cu banca emitentă. Dat fiind comisioanele mai mici, băncile au reticenţe în a accepta deschiderea de AD revolving, adesea însă şi din necunoaşterea mecanismului, invocându-se un risc care de fapt nu există comparativ cu un AD obişnuit;

– dacă exportatorul, la o livrare nu îndeplineşte condiţiile din AD revolving, acreditivul respectiv devine neutilizabil pentru tranşa respectivă şi pentru toate tranşele care urmează;

– fiind un contract de livrări pe timp îndelungat (6 luni, 1 an etc.), piaţa mărfurilor se poate modifica: dacă preţurile cresc este dezavantajat exportatorul, iar dacă scad, importatorul. Ei ar fi putut comercializa marfa la preţuri mai bune în respectivele momente: ar fi vândut mai scump-exportator; ar fi cumpărat mai ieftin-importator. Dar acesta este un aspect probabil.

3.7. ACREDITIVUL DOCUMENTAR ŞI OPERAŢIUNILE DE INTERMEDIERE

Sunt numeroase cazurile în care firma exportatoare nu este ea însăşi producătorul mărfii, ci îndeplineşte doar rolul de intermediar.

O caracteristică a AD este adaptabilitatea sa la diferite tranzacţii. Astfel, în funcţie de anumite menţiuni făcute în textul AD sau prin diferite moduri de utilizare, AD are supleţea de a fi adaptat operaţiunilor de intermediere. Din acest punct de vedere reţin atenţia:

1. AD transferabil
2. AD cesionat
3. AD clauză roşie
4. AD back-to-back

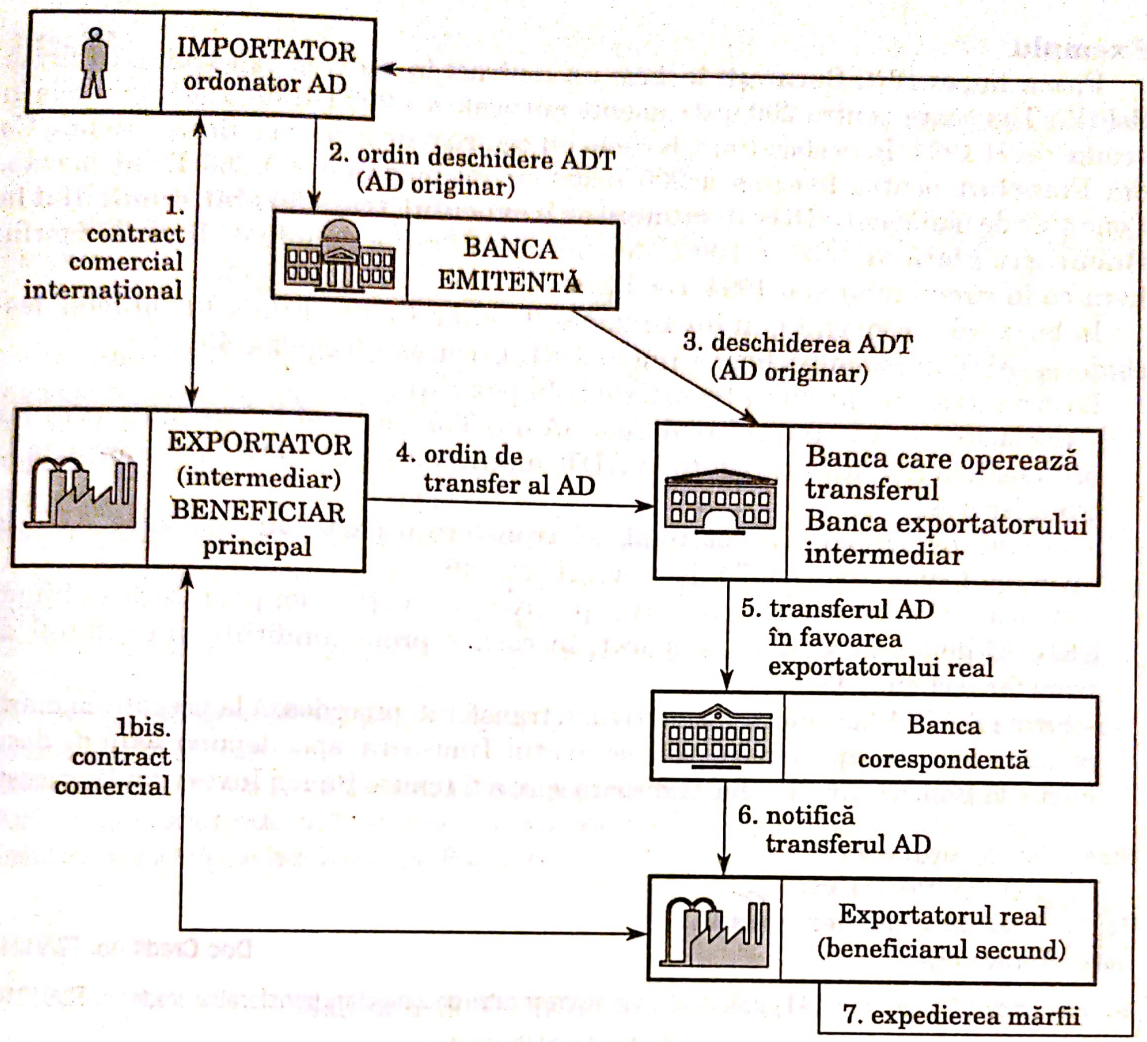
3.7.1. Acreditivul documentar transferabil (ADT)

Utilizat cu precădere în operaţiunile de intermediere, ADT este un acreditiv în virtutea căruia beneficiarul (primul beneficiar) are dreptul să solicite băncii însărcinate cu plata/acceptarea/negocierea, să îl facă utilizabil, în totalitate sau parţial, pentru unul sau mai mulţi beneficiari (beneficiari secunzi) (art. 48 a).

În esenţă, ADT este un acreditiv obişnuit care însă conţine menţiunea "transferabil" sau "acest acreditiv este transferabil". **Termenul trebuie să se regăsească ca atare în textul AD.** Băncile nu iau în considerare termeni ca: divizibil, fracţionabil, cesionabil, transmisibil pentru a desemna un ADT (art. 48 b).

Mecanismul derulării este simplu: (numerotarea corespunde schemei 44).

Scanned with OKEN Scanner



Schema 44. Mecanismul acreditivului documentar transferabil.

1, 1bis. Firma intermediară are încheiat un contract de cumpărare a unei mărfi de pe piaţa sa sau din străinătate (1 bis) şi un alt contract de vânzare a aceleiaşi mărfi, de regulă, la un preţ mai mare, unui partener străin (1) convenind cu acesta ca plata să se facă prin ADT.

2, 3. În baza celor convenite prin contractul comercial internaţional (1), partenerul străin ordonă băncii sale să deschidă în favoarea firmei intermediare (beneficiar principal) un ADT.

4, 5, 6. În baza ADT deschis, firma intermediară ordonă băncii sale să transfere în favoarea unui exportator real (beneficiar secund) o parte din valoarea AD.

7. În baza acreditivului transferat exportatorul real (beneficiar secund) expediază marfa. ADT poate fi transferat numai în termenii şi condiţiile specificate în acreditivul de bază cu excepţia:

- valorii acreditivului;
- preţului unitar precizat;
- datei la care expiră valabilitatea;
- ultimei date de prezentare a documentelor;
- perioadei de livrare.

Oricare dintre acestea putând fi diminuate sau scurtate (art. 48 h).

Scanned with OKEN Scanner

Exemplu:

Firma Impex SRL Bucureşti încheie un contract în vederea exportului, cu firma Solo SA Timişoara pentru 200 instrumente muzicale a 1.200 DEM/bucata, livrabile în semestrul II 1994. În acelaşi timp, încheie un contract de export cu firma Trading Co din Frankfurt pentru livrarea a 200 instrumente muzicale a 1.250 DEM bucata. Condiţiile de plată: **acreditiv documentar irevocabil, transferabil, domiciliat la Bucureşti, plata la vedere 100%**, deschis cu 45 de zile înainte de livrarea mărfii; livrarea în cursul lunii mai 1994; condiţii de livrare CPT Frankfurt.

În baza celor convenite, în luna martie, Trading Co din Frankfurt ordonă deschiderea ADT în favoarea firmei Impex SRL Bucureşti (schema 45).

La primirea acreditivului transferabil Impex SRL:

– contactează exportatorul real Solo SA din Timişoara şi îi transmite prin fax principalele condiţii prevăzute în ADT, anunţând-o, totodată, că va proceda la transferul AD;

– ordonă băncii sale Invest Bank să transfere o parte din valoarea ADT în favoarea firmei Solo SA Timişoara (schema 46).

– Banca Invest transferă acreditivul potrivit instrucţiunilor primite de la Impex SRL. Al doilea acreditiv transferat, în esenţă preia condiţiile din ordinul de transfer (schema 47[1]).

– Firma Solo SA la primirea acreditivului transferat, procedează la pregătirea mărfii pentru export şi expedierea ei din aeroportul Timişoara, apoi depune setul de documente la Banca Capital – din Timişoara spre a fi remise Băncii Invest din Bucureşti.

From: Handelskreditbank Ltd.
P.O. Box 2080 Frankfurt
To: Invest Bank, Bucharest, Romania
Date: 15 march 1994 **Doc Credit** no. T2/91210

By order Trading Co Lindenweg 4 Frankfurt we issue an irrevocable documentary transferable credit no. T2/91210.

Beneficiary: Impex SRL, Arcului 20 Bucharest
Amount: DEM 250.000
Validity: 15 may 1994
available with you at sight against presentation of the following
documents:

– signed commercial invoice, 3 – fold
– insurance policy, covering "all risks", for 110% of the invoice value
– air consignement note (original no 3) on the form an airline company, duly signed or stamped by the carrier or his agent, evidencing dispatch to Trading Co Lindenweg 4 Frankfurt covering one or several deliveries from a Romanian airport to CPT Frankfurt airport of
"200 musical instruments ABY at the unit price of DEM 1250 -"

Partial deliveries are allowed.
Transshipment is prohibited.
Confirmation instruction: with out.
This credit is subject to Publication no. 500 ICC Paris 1993

Your faithfully
Hadelskreditbank Ltd.

Schema 45. Acreditiv documentar transferabil.

---

1 Textul a fost dat în limba engleză pentru a permite o mai fidelă comparaţie cu ADT original. În relaţiile interne băncile utilizează limba naţională.

Scanned with OKEN Scanner

Impex SRL
Str. Arcului nr. 20 Bucureşti
Fax. ..... Tel. .....

Bucureşti, 22 martie 1994

Către, Invest Bank Bucureşti,

.....

Acreditiv documentar nr. T2/91210 valoarea 250.000 DEM, deschis în favoarea noastră de Handelskreditbank Frankfurt.

Referirea dvs. 48/2435

.....

Vă rugăm să transferaţi acreditivul susmenţionat în favoarea firmei Solo SA Timişoara prin Banca Capital, sucursala Timişoara în următoarele condiţii:

Suma: 240.000 DEM
Valabilitate: 15 aprilie 1994
Preţ unitar: 1.200 DEM

Poliţa de asigurare: acoperind "toate riscurile" pentru 1.375 DEM pentru fiecare piesă livrată.

Celelalte condiţii rămân neschimbate. Prezentarea documentelor conform cu acreditivul originar în cinci zile de la expedierea mărfii la ghişeele Băncii Comerciale Capital, sucursala Timişoara.

Comisioanele privind transferul se suportă de noi şi de beneficiarul transferului pentru Banca Comercială Capital din Timişoara.

Vă rugăm să notificaţi beneficiarul secund firma SOLO SA că plata documentelor se va realiza după încasarea documentelor de către noi.

Contul firmei SOLO SA la Banca Comercială Capital, sucursala Timişoara este: .....

După încasarea acreditivului nr. T2/91210 vă rugăm ca diferenţa să o viraţi în contul nostru la dvs. nr. .....

Transferul acreditivului se face în condiţiile Publicaţiei nr. 500.

Impex SRL
Director

Schema 46. Ordin de transfer al ADT.

Bucharest, 26 march 1994

Issuing bank
From: Invest Bank – Bucureşti
Advising bank
To: Capital Bank – Timişoara
Amount:
DEM 240.000
Validity:
15 april 1994

Applicant:
Impex SRL, Bucharest
Beneficiary:
Solo SA Timişoara

We open our irrevocable documentary credit avaible against presentation of the following docu ients to the advising bank:

– signed commercial invoice, – 3 fold
– insurance policy, covering – "all risks" for DEM 1.375, pr piece delivered:
– air consignement note (original no 3) on the form an airline company, duly signed or stamped by the carrier or his agent, evidencing dispatch to Tranding Co Lindenweg 4 Frankfurt

Covering one or several deliveris from a Romanian Airport to CPT Frankfurt Airport of "200 musical instruments at the unit price of DEM 1200".

Partial deliveries are allowed. Transshipement is probilided.

Please advise beneficiaires adding your confirmation.

This credit is subject to Publication nr. 500 ICC – Paris 1993.

Your faithfully
Invest Bank Bucharest

Schema 47. Aviz de deschidere AD în favoarea beneficiarului secund.

Scanned with OKEN Scanner

–Banca Invest notifică firma intermediară de primirea documentelor, iar aceasta înlocuieşte documentele, întocmind un alt set de facturi şi documente, corespunzător condiţiilor din ADT originar.

Analizând comparativ cele două acreditive se observă:

	ADT originar	AD transferat
Valoarea:	250.000 DEM	240.000 DEM
Preţ unitar:	1.250 DEM	1.200 DEM
Valabilitate:	15 mai 1994	15 aprilie 1994
Depunerea documentelor:	21 zile de expediţie	5 zile de la expediţie
Asigurarea documentelor:	110% asupra valorii mărfurilor	de 1.375 DEM pentru fiecare piesă livrată

Se observă că firma intermediară a redus **valoarea AD, preţul unitar, valabilitatea şi a impus un termen de prezentare a documentelor foarte "strâns".** În timp ce în ADT originar nu era trecut un termen de prezentare a documentelor, deci, potrivit Publicaţiei 500 se subânţelege că acesta este de 21 de zile de la data expediţiei, IMPEX SRL a cerut un termen de depunere a documentelor, pentru ca:

– să ajungă documentele la banca sa din Bucureşti în timp util;

– să aibă timp să schimbe facturile, să întocmească tot setul de documente potrivit termenelor şi condiţiilor din ADT originar;

– să respecte valabilitatea ADT originar: 15 mai 1994.

De remarcat, că pentru poliţa de asigurare a indicat suma de asigurat pentru o bucată livrată – 1.375 DEM ceea ce indirect corespunde pentru 110% la valoarea facturată de 250.000 DEM. În acest mod, a păstrat confidenţialitatea preţului la care a vândut marfa. Apelul la ADT în cadrul operaţiunilor de intermediere presupune respectarea anumitor cerinţe:

– înainte de a realiza o afacere prin ADT, intermediarul, care este de fapt pivotul operaţiunii, trebuie să solicite acordul băncii prin care doreşte să efectueze transferul (bancă transferatoare). O bancă efectuează operaţiuni specifice ADT numai în măsura în care a acceptat expres acest lucru (art. 48 c);

– să convină cu importatorul ca acesta să deschidă un acreditiv **documentar irevocabil şi transferabil**: numai un acreditiv documentar **irevocabil** poate fi **transferat.** Dacă un acreditiv nu are menţiunea transferabil, el este netransferabil;

– menţiunea transferabil poate fi urmată de anumite precizări:
  – transferabil numai în ţara beneficiarului
  – transferabil numai în ţara "x"
  – transferabil în favoarea firmei "y"

Astfel de practici sunt adesea preferate de importatori, care pentru a nu risca furnizarea unei mărfi îndoielnice calitativ, sau, în prealabil, au văzut marfa fabricată de un producător, de aceea precizează sfera geografică sau nominală a

Scanned with OKEN Scanner

transferului. Simpla menţiune "transferabil", este interpretată de bănci că transferul poate fi făcut atât către beneficiari secunzi din aceeaşi ţară cu beneficiarul principal, cât şi din alte ţări; - un ADT poate fi transferat doar o singură dată în favoarea unuia sau mai multor beneficiari secunzi. Respectiv, beneficiarii secunzi la rândul lor nu mai pot transfera încă o dată AD transferat în favoarea lor (art. 48 g). Un şir neîntrerupt de transferuri ar periclita interesele importatorului şi, inclusiv, pe cele ale băncii emitente. Transferul către mulţi beneficiari secunzi, este adesea practicat în cazul în care intermediarul (beneficiarul principal) procură marfa de la mai mulţi furnizori, cărora le va transfera sume echivalente valoric livrărilor. În acest caz este util să existe menţiunea în ADT originar – **"livrări parţiale permise"**, iar totalul transferurilor să nu depăşească valoarea ADT originar (art. 48 g)

– toate comisioanele şi spezele bancare legate de transferul ADT cad în sarcina beneficiarului principal. Astfel, ADT este, pe ansamblu, mai scump decât un acreditiv obişnuit.

– domicilierea plăţii ADT este întotdeauna la banca plătitoare, ea fiind denumită bancă transferatoare. La ea se schimbă documentele primite de la beneficiarii secunzi cu cele ale beneficiarului principal.

Cu toate acestea, în practică, beneficiarul principal poate cere ca plata documentelor să se facă la o altă bancă decât la cea la care a fost deschis iniţial. În astfel de cazuri se discută despre ADT în favoarea altei bănci. Tipul cel mai întâlnit însă este AD în favoarea altui beneficiar.

Avantajele ADT:

– permite unei firme dezvoltarea afacerilor fără să-şi angajeze într-un fel propriile fonduri;

– permite diversificarea operaţiunilor de export şi în afara specificului de activitate al firmei;

– cum pe teritoriul ţării noastre, în prezent, legislaţia interzice plăţile în valută, ADT permite legal plata în valută a unui producător intern;

– câştigurile din diferenţele de preţ, dat fiind confidenţialitatea operaţiunilor efectuate de bancă, nu sunt de neglijat.

Dezavantajele ADT:

– costurile bancare mai mari decât la un AD obişnuit, şi suportarea lor în totalitate de beneficiarul AD;

– riscul izvorât din relaţia cu beneficiarii secunzi, în sensul că aceştia pot să nu livreze marfă de calitate, să nu respecte termenele şi condiţiile impuse prin AD emis în favoarea lor etc., ceea ce viciază relaţia ordonator – beneficiar principal. Aceasta, deoarece nerespectarea condiţiilor din al doilea AD atrage după sine imposibilitatea îndeplinirii condiţiilor şi a termenelor din ADT de bază, originar;

– nu se poate păstra confidenţialitatea totală a operaţiunii (ca în cazul back-to-back) căci ordonatorul făcând menţiunea "transferabil" ştie că total sau parţial marfa este furnizată de altcineva. Desigur, aceasta numai în cazul în care se doreşte păstrarea secretului operaţiunii. Acelaşi aspect şi pentru relaţia beneficiar principal – beneficiar secund în raport cu importatorul;

– implică o pregătire minuţioasă a operaţiunii în ansamblul ei, rapiditate şi coordonarea strictă a condiţiilor şi termenelor din cele două acreditive.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a surmonta unele dintre aceste dezavantaje, exportatorul intermediar poate să transfere în totalitate valoarea ADT în favoarea beneficiarului secund, după ce, în prealabil a convenit cu acesta **comisionul – în valută** pe care să-l încaseze pentru mijlocirea intermedierii.

Dacă **beneficiarul principal doreşte să păstreze confidenţialitatea operaţiunii în ansamblul ei (inclusiv a importatorului), expediţia mărfii precum şi toate documentele trebuie să le efectueze el.**

ADT conferă o anumită siguranţă **beneficiarului secund**, prin faptul că dacă beneficiarul principal nu a depus documentele spre încasare la bancă, banca transferatoare are dreptul să elibereze băncii emitente documentele depuse de beneficiarul secund, fără nici o responsabilitate faţă de beneficiarul principal (art. 48 i).

De aceea, în cazul transferului unui AD, beneficiarul secund este direct interesat să depună documentele în strictă concordanţă cu AD deschis în favoarea sa din cel puţin două puncte de vedere:

– este plătit de banca transferatoare direct, deoarece ea, în baza ADT originar, a deschis cel de-al doilea AD;

– în cazul în care beneficiarul principal nu a depus documentele, documentele sale vor fi luate în considerare.

Aspecte care în cazul cesiunii AD nu apar, subfurnizorul fiind plătit întotdeauna, după încasarea contravalorii documentelor de către beneficiarul AD.

3.7.2. Cesiunea AD

Beneficiarul unui AD are dreptul ca o parte sau în totalitate suma AD deschis în favoarea sa să o cesioneze în favoarea unui terţ (art. 49).

Cesionarea AD presupune:

– o mai simplă utilizare a AD de către beneficiar, el poate cesiona sume din orice tip de AD (cu plata la vedere, diferată/prin acceptare/prin negociere etc.) fără ca acesta să poarte menţiunea transferabil;

– respectarea legilor aplicabile privitoare la actul cesiunii (art. 48);

– posibilitatea cesionării sumelor o poate face către unul sau mai mulţi terţi, cesiunea putând fi totodată modificată sau anulată;

– întocmirea unui document – **Declaraţie de cesiune,** prin care cere băncii plătitoare cesiunea unei sume din AD deschis în favoarea sa, în favoarea unui terţ numit (sau mai multora);

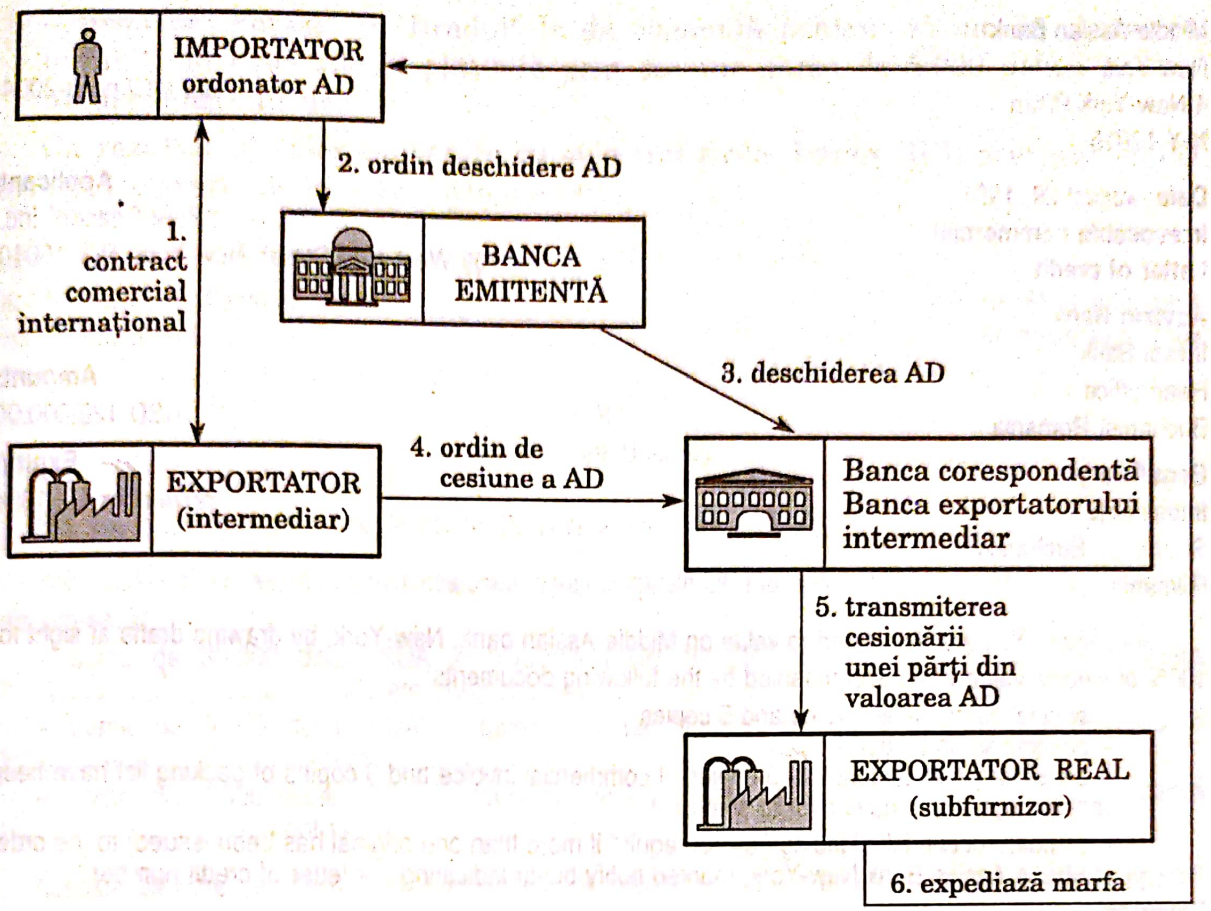
– posibilitatea utilizării unui AD atât în operaţiunile de intermediere, respectiv beneficiarul AD nu produce el marfă, cât şi de producătorii-exportatori care prin cesionare pot achita subfurnizorii pentru diferite materiale sau subansamble livrate.

Mecanismul cesionării unui AD este simplu (schema 48)

1, 2, 3. importatorul ordonă deschiderea unui AD obişnuit;

4. după primirea deschiderii AD, beneficiarul AD prezintă băncii sale o declaraţie de cesiune prin care îi solicită ca aceasta să procedeze la cesionarea unor sume în favoarea unui terţ numit (sau mai multor subfurnizori);

Scanned with OKEN Scanner



Schema 48. Mecanismul cesiunii AD.

5. banca beneficiarului transmite pe canal bancar cesiunea – respectiv anunţă subfurnizorul de cesionarea sumei şi condiţiile cesionării;
6. în urma cesiunii, subfurnizorul livrează marfa;

la încasarea AD de beneficiarul AD subfurnizorul este achitat.

Exemplu:

Firma Impex SRL este producător şi exportator de mobilă. Pentru realizarea acesteia se aprovizionează cu cherestea de la diverşi subfurnizori. De la o firmă din New-York primeşte o comandă importantă. Pentru efectuarea comenzii, Impex SRL, la rândul ei convine cu firma "Mobila" să execute o parte din produse, iar cu firmele "Forest" şi "Bradul" să îi livreze cherestea pentru a executa ea însăşi o parte din comanda externă.

Cu partenerul extern, "Four Seasons" Inc, a convenit plata mobilei prin acreditiv documentar irevocabil domiciliat la Invest Bank-Bucureşti, plata la vedere, deschis cu 45 de zile înainte de data expediţiei mărfii.

Întrucât nu are disponibilităţi financiare suficiente, Impex SRL convine cu cei doi subfurnizori interni de cherestea şi cu subfurnizorul de mobilă să îi plătească în valută prin cesiune în raport cu preţurile pe care le-au convenit anterior, respectiv după încasarea AD.

Fiind un acreditiv deschis (schema 49) de o bancă din SUA, se observă că este un acreditiv documentar sub forma **scrisorii comerciale de credit,** utilizabil la vedere prin cambii trase asupra băncii emitente, liber negociabilă, respectiv, negocierea documentelor se poate realiza la banca Invest din Bucureşti.

Scanned with OKEN Scanner

Middle Assian Bank
New-York
4 New-York Plaza
N-Y 10015

our L/C/ no B-2004

Date: august 29, 1994
Irrevocable commercial
Letter of credit

Applicant
"Four Season" Inc.
109 West 12th Street, New-York, N-Y 10010

Advisig Bank
Invest Bank
Head office
Bucharest Romania

Amount:
USD 129,600.00

Expiry:
november 10, 1994

Beneficiary:
Impex SRL
Str./nr..... Bucharest,
Rumania

Gentleman: You are authorized to value on Middle Assian bank, New-York, by drawing drafts at sight for 100% of invoice value when accompanied by the following documents:

– original commercial invoice and 5 copies
– paching list în 5 copies
– beneficiary's statement that 3 copies of commercial invoice and 3 copies of packing list have been sent to buyer three days prior to shipment
– on board ocean bill of lading (full set requird if more than one original has been issued) to the order of Middle Assian Bank New-York, marked notify buyer indicating our letter of credit number.

Covering:
3,600 chairs style no 3400 TS.
1,200 armchairs style no 520 BR
1,000 write table style no 1100 WR

Shipment from: Rumania to New-York.
Partial shipments not permitted
Transshipment not permitted
Special conditions:

– documents must presented to negotiating or paying bank within 10 days after the date of issuance of bill of lading but within validity of the credit;
– negotiating bank is to forward all documents to us in one air mail.

The amount of any draft drawn under this credit must be endorsed on the reverse of this letter of credit all drafts must be marked "Drawn under Middle Assian Bank Letter of Credit number B-2004 dated august 29, 1994. Except so far as othewise expressly stated, this Credit is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 revision) International Chamber of Commerce Publication no 500.

We hereby agree with the drawers, endorsers and bonafide holders of drafts drawn under and in compiliance such drafts will be duly honered on due prezentation to the drawees if negotiated of or before the expiration date or presented to the drawees together with this letter of credit on or before that date.

Middle Assian Bank

Schema 49. Scrisoare comercială de credit cu plata la vedere, (liber negociabilă)

La primirea acreditivului, firma Impex SRL contactează subfurnizatorii pentru realizarea mărfii descrise în AD şi respectiv livrarea cherestelei astfel:

– cu firma "Mobila" – îi dă comanda pentru a executa: 1200 scaune; 500 fotolii şi 400 birouri; care trebuie să fie gata de livrare până în 10 oct. 1994; preţul negociat 30.000 dolari SUA, plătibili prin cesiune.

Scanned with OKEN Scanner

– firmelor "Forest" şi "Bradul" le dă comandă pentru "x" mc de cherestea livrabilă în cinci zile şi plătibilă prin cesiune suma de 5.000 dolari pentru fiecare dintre firme.

Ca rezultat al celor convenite cu cele trei firme Impex SRL prezintă băncii Invest declaraţia de cesiune (schema 50).

Impex SRL
Str./ nr. ..... Bucureşti
Fax. ..... Tel. .....

Bucureşti, 5 sept. 1994
nr. 309/5 sept. 1994

Către
Invest Bank-Bucureşti

Ref. L/C nr. B-2004 de la Middle Assian Bank New-York, ref. nr. 48/2243.

Societatea comercială Impex SRL cesionează irevocabil din L/C mai sus menţionat următoarele sume după cum urmează:

– suma de 30.000 dolari SUA în favoarea firmei "Mobila" cu sediul ..... prin banca ..... unde are deschis cont nr. .....
– suma de 5.000 dolari SUA în favoarea firmei "Forest" cu sediul ..... prin banca ..... cont nr. .....
– suma de 5.000 dolari SUA în favoarea firmei "Bradul" cu sediul ..... prin banca ..... cont nr. .....

Această cesiune se efectuează independent de dreptul nostru de a utiliza acreditivul sus-menţionat. Cesiunea se efectuează respectând legislaţia în vigoare.

Vă rugăm să notificaţi furnizorii sus-menţionaţi că plata sumelor cesionate se va realiza după încasarea facturii externe în baza facturilor proforma contrasemnate de noi.

Plăţile se vor face din contul nostru nr. ..... deschis la dvs.

Impex SRL

Schema 50.
Instrucţiuni pentru Declaraţia de cesiune.

În baza declaraţiei de cesiune, Invest Bank trimite scrisori de cesiune celor trei firme (schema 52). La scurt interval, firma "Forest" anunţă că nu poate livra cherestea. Drept urmare, Impex SRL caută un alt furnizor de cherestea, căruia îi va cesiona acestuia suma: **firma "Arc" SA**, anulând cesiunea în favoarea firmei "Forest". În final, Impex SRL, după expedierea mărfii, o dată cu depunerea documentelor, va prezenta băncii sale şi o scrisoare referitoare de cesionările efectuate (schema 51).

Pentru **firma care cesionează**, există riscul ca subfurnizorul să nu îşi îndeplinească, sau să-şi îndeplinească defectuos obligaţia de livrare asumată. Aceasta perturbă desfăşurarea corespunzătoare şi în timp util a întregii afaceri, deşi beneficiarul AD poate anula cesiunea şi să îşi găsească un alt furnizor. Dar aceasta înseamnă timp.

Subfurnizorii, cei în favoarea cărora s-a făcut cesiunea au şi ei anumite **riscuri**. Ei nu sunt plătiţi decât după ce AD a fost încasat şi nu există nici o garanţie că firma intermediară depune documentele în bună ordine şi la timp pentru a încasa banii. În general, cesiunea AD presupune relaţii de încredere între subfurnizori şi intermediar, beneficiarul AD.

Scanned with OKEN Scanner

Impex SRL
Str./ nr. Bucureşti
Fax. ..... Tel. .....

Bucureşti, 2 nov. 1994

Către Invest Bank Bucureşti

Vă remitem alăturat documentele solicitate prin L/C nr. B-2004 Middle Assian Bank New-York pentru încasarea facturii externe în valoare de 129.000 dolari SUA spre a fi trimise băncii emitente integral par avion.

Documentele sunt:

– 1 original factură comercială şi 5 copii
– lista de colete în 3 exemplare; copii
– declaraţia noastră că au fost remise cumpărătorului 3 copii factură comercială şi trei copii listă de colete, inclusiv recipisa poştală cu data expedierii documentelor;
– conosament maritim set complet 3/3
– o cambie în valoare de 129.000 dolari SUA trasă de noi asupra Middle Assian Bank cu plata la vedere.

Numărul contului nostru la dvs. este .....

La încasarea facturii nr. ..... vă rugăm să transferaţi banii astfel:

– suma de 30.000 dolari SUA în favoarea firmei "Mobila" prin banca ..... cont nr. ..... conform scrisorii de cesiune eliberată de dvs. (în urma cesiunii noastre din 5 sept. 1994).
– suma de 5.000 dolari SUA în favoarea firmei "Bradul" prin banca ..... cont nr. ..... conform scrisorii de cesiune eliberată de dvs. (în urma cesiunii noastre din 5 sept. 1994).
– suma de 5.000 dolari SUA în favoarea firmei "Arc" prin banca ..... cont nr. ..... conform scrisorii de cesiune eliberată de dvs. nr. ..... (în urma cesiunii noastre din 5 sept. 1994).

Vă rugăm să nu achitaţi firmei "Forest" suma de 5.000 USD şi să anulaţi scrisoarea de cesiune eliberată de dvs. în urma cesiunii noastre din 5 sept. 1994, deoarece firma "Forest" nu şi-a onorat obligaţia contractuală.

Restul banilor vă rugăm să-i viraţi în contul nostru la dvs. nr. .....

Vă rugăm să ne eliberaţi o copie după fiecare ordin de plată şi să ne anunţaţi de încasarea facturii nr. ..... în urma negocierii documentelor la dvs.

Plata comisioanelor de negociere din contul nostru nr. .....

Impex SRL
Director

Schema 51. Instrucţiuni pentru finalizarea cesiuni-încasării sumelor.

Invest Bank
Str./ nr. Bucureşti
Fax. ..... Tel. .....

10 sept. 1994, Bucureşti

Către SC Mobila[1] SA

Vă informăm că firma Impex SRL a cesionat irevocabil în favoarea dvs. suma de 30.000 USD ce se va încasa în urma negocierii documentelor de livrare ce se vor prezenta de beneficiarul acreditivului.

Ca urmare, după încasarea documentelor vom credita contul dvs. nr. ..... la banca ..... cu suma maximă de 30.000 USD din care vom deduce 30 USD comisioane Invest Bank pentru notificarea cesionării.

Invest Bank

Schema 52. Scrisoare de cesiune

---

[1] În mod similar sunt trimise scrisori de cesiune şi celorlalte două firme.

Scanned with OKEN Scanner

Name of Issuing Bank
First Bank of Belgium
Bruxelles, Belgium

Irevocable
Documentary Credit no 037128

Place and Date of Issue:
Brussels, 15 march 1994

Expiry Date and place for Presentation of Documents
Expiry: 15 may 1994
Place of Presentation: Bucharest

Applicant
Trading Co
PO BOX 285
Brussels, Belgium

Beneficiary
Impex SRL
Str./ nr. Bucharest Romania
Amount: about USD 30.000

Advising Bank
Invest Bank
Bucharest, Romania

We open irrevocable documentary credit

available: at your counters by payment at sight

against presentation of:
1. signed commercial invoice în 3 folds
2. truck waybill (CMR) marked notify Trading Co.; indicating DC no 037128
3. insurance policy covering "all risks" for 110% of the invoice value
4. pacing list
5. origin certificate Eur 1

covering: sport shoes: specification:
S.521 2.000 pcs
S/285 1.000 pcs
S/189 3.00 pcs
USD 5 each/pcs. DDP Brussels

from: Romania **to:** Brussels, Belgium
Partial shipment allowed
Transshipment not alowed
All documents must be presented latest 10 days after waybill date but within credit validity.

Advance payment clause:

Upon notification of this credit to beneficiary **an advance payment up to about USD 24.000** of the credit amount may be effected to beneficiary against presentation at your counters of:

A. Beneficiaries receipt;
B. Attestation issued and signed by beneficiaries confirmiting their undertaking to ship the 100 pct of goods covered by this credit and to present conform documents required in this credit during its validity or refund amount of advance payment (totality or balance amount for which documents fully complying with credit terms and conditions have not been presented under this credit) plus interest at the rate of 6,5 pct p.a from the DWT of advance payment until the date of refund of the proceeds upon receipt of your (Invest Bank Bucharest) tasted telex confirmating that you have sent us above mentioned documents A and B fully complying with credit terms we shall cover you as per your instruction value 2 Swiss/New-York working days after date of receipt of your telex.

All your commissions and charges are for beneficiaries account

Method of payment:

Upon receipt at your countres of the full set of documents fully complyming with credit terms and conditions:

A. In case advance payment has been efected:

– we shall confirm you acceptance of documents and confirm you that beneficiaries undertaking for a refund of the advance payment is reduced by the amount of the document presented.

B. In case no advance payment efected:

– upon receipt of your tested telex confirming that you have sent us documents fully complyming with credit terms, we shall cover you as per your instruction value 2 (two) Swiss/New-York working days after date of receipt of your telex.

This credit is subject to the uniform customs and practice for documentary credits (1993 revision) International Chamber of Commerce. Publication nr. 500.

First Bank of Belginum

Schema 53. Acreditiv documentar clauză roşie

Scanned with OKEN Scanner

3.7.3. Acreditivul documentar *clauză roşie*

Regula de bază în utilizarea unui AD este plata contra documente care atestă îndeplinirea anumitor obligaţii asumate de beneficiarul AD. O abatere de la această regulă este **AD clauză roşie** care permite ca plata să se facă înaintea prezentării documentelor ce atestă expedierea mărfii.

Elementele caracteristice AD clauză roşie sunt:

– menţiunea expresă în textul AD "**Clauză roşie**" sau "**plată în avans**";

– precizarea de ordonator a **sumei** (întreaga valoare a AD) sau a **procentului din valoarea AD** ce va fi dată de banca plătitoare sub formă de avans exportatorului;

– **documentele** ce se solicită la acordarea avansului, de regulă, **o scrisoare angajament,** prin care beneficiarul AD se angajează să nu utilizeze banii decât pentru procurarea **mărfii în discuţie** şi că va **restitui suma** şi **dobânda aferentă** în caz de neexpediere a mărfii; **termenul limită** până la care trebuie să prezinte băncii documentele de expediţie ale mărfii; şi **o chitanţă** ce atestă ridicarea banilor.

– **banca plătitoare** este întotdeauna situată în ţara exportatorului.

Acest tip de AD constituie, în fond, o modalitate prin care importatorul îl **finanţează** pe exportator fără să perceapă dobândă. În realitate, dobânda este luată în considerare la negocierea preţului (mai mic).

AD clauză roşie se utilizează:

– în cazul operaţiunilor de intermediere, când exportatorul are mai mulţi furnizori locali care trebuie plătiţi imediat ce marfa a fost cumpărată;

– în activitatea de producţie destinată exportului, când producătorul nu are resurse financiare să producă marfa, iar importatorul este interesat în produsele respective, şi îl finanţează în acest mod. Se subînţelege că finanţarea, avansul, se dă pentru marfa la care se referă AD deschis.

Impex SRL
Str. Arcului nr. 20 Bucharest
Fax. ..... Tel. .....

Bucureşti, 25 martie 1994

Attestation

We undertake to ship the 100 pct of the goods covered by the documentary credit no B-1034 and present conform documents required in this credit during its validity or to refund amount of advance payment (totality or balance amount for which documents fully complying with credit terms and conditions have not been presented under this credit) plus interest at the rate of 6,5 pct p.a. from the date of advance until the date of refund the proceeds.

Impex SRL
Director

Schema 54. Declaraţia - angajament a beneficiarului AD clauză roşie.

Scanned with OKEN Scanner

Impex SRL
Str. Arcului nr. 20 Bucureşti
Fax. ..... Tel. .....

Bucureşti, 25 martie 1994

Recept

We have received the amount of USD 24.000 (twenty fourthousand only) in accordance with documentary credit no 037128.

Impex SRL
Director

Schema 55. Chitanţă privind ridicarea sumei în avans – AD clauză roşie.

Exemplu:

Firma Impex SRL are capacităţi de producţie disponibile, dar nu are disponibilităţi financiare pentru procurare de piei şi accesorii pentru realizarea de încălţăminte. Furnizorii interni de piele au marfă, dar cer plata imediat. Firma Trading din Belgia este interesată în cumpărarea de 10.000 perechi încălţăminte sport. Afacerea este perfectă în următoarele condiţii de plată: acreditiv documentar irevocabil, domiciliat la Bucureşti, clauză roşie, avansul aprox. 80% din valoarea acreditivului, valabilitatea două luni de la data deschiderii AD.

În urma celor convenite firma din Belgia ordonă deschiderea AD clauză roşie (schema 53). De îndată ce a primit notificarea, Impex SRL ridică de la Invest Bank suma de 24.000 dolari SUA pe care îi utilizează pentru plata furnizorilor din ţară, achiziţionând materiale necesare fabricaţiei şi plăţii salariilor. Drept care, depune la bancă şi cele două documente cerute prin AD, **Chitanţa de ridicare a sumei** (schema 55) şi **Angajamentul de restituire** (schema 54) în caz de nelivrare a mărfii. La negocierea contractului, a solicitat o valabilitate a AD suficient de mare (două luni), interval care să-i permită: ridicarea avansului, achiziţionarea materialelor, fabricarea încălţămintei potrivit specificaţiei; expedierea acesteia şi depunerea documentelor în timp, conform condiţiilor şi termenilor AD clauză roşie.

Avantajul AD clauză roşie este că permite exportatorului să primească un avans în raport cu momentul expedierii mărfii.

Dezavantajul, principal, este al importatorului. Deşi plata în avans este făcută de banca corespondentă (banca exportatorului), angajamentul de plată este al băncii emitente. În cazul în care exportatorul nu livrează marfa, dar a luat avansul, banca emitentă trebuie să ramburseze banii băncii plătitoare. La rândul ei, banca emitentă cere restituirea plăţii în avans ordonatorului, importatorului.

De aceea, AD clauză roşie:

– se utilizează între parteneri între care există o deplină **încredere,** respectiv importatorul are siguranţa că exportatorul va livra marfa în condiţiile din AD;

– adesea, aceste acreditive sunt dublate de o scrisoare de garanţie bancară emisă de banca corespondentă (banca plătitoare a avansului) la ordinul exportatorului, prin care se angajează că dacă exportatorul nu va livra marfa sau nu va restitui avansul, ea, în calitate de banca garantă, va restitui suma băncii emitente, respectiv importatorului.

În trecut, dat fiind plata în avans, banca plătitoare era avertizată de clauza respectivă prin utilizarea cernelii roşii. În prezent, se utilizează mai puţin acest

Scanned with OKEN Scanner

termen "red clause", în textul AD fiind specificat: "condiţii speciale de plată" "plata în avans" şi alte sintagme cu înţeles similar.

Un domeniu unde poate fi utilizat AD clauză roşie îl constituie operaţiunile comerciale "lohn", care, în esenţă, constau în furnizarea materialelor şi modelelor de partenerul extern şi producerea lor în ţară în vederea exportării lor.

De regulă, în astfel de cazuri, partenerii externi deschid AD pentru plata contravalorii manoperei, acreditive încasate după ce marfa a fost exportată. Cum adesea producătorii români sunt nevoiţi să facă şi anumite cheltuieli în valută pentru realizarea corespunzătoare a produsului, negocierea cu partenerul a plăţii prin AD clauză roşie ar permite încasarea unei părţi din contravaloarea manoperei înainte ca produsul să fie expediat.

În literatura de specialitate, dar mai ales în practica comercială din ţările Asiei de Sud-Est şi Extremului Orient, noţiunea de AD clauză roşie este asimilată noţiunii de **Packing Credit** (credit de ambalare în sensul că beneficiarul cumpără marfa şi o va ambala pentru expediţie) sau **Anticipatory Credit** (credit anticipat în sensul plăţii anticipate faţă de momentul expediţiei mărfii). Deoarece în majoritatea acestor ţări se foloseşte sistemul anglo-saxon al scrisorii de credit (Letter of Credit). Acest tip de AD presupune că banca din ţara exportatorului este împuternicită de banca emitentă (a importatorului) să avanseze exportatorului, înainte de livrarea şi expedierea mărfii, o anumită sumă de bani.

Originea AD clauză roşie se regăseşte în comerţul cu China, când exportatorul din China era de fapt un agent al unei case de import engleze sau americane. Aceşti agenţi călătoreau în interiorul ţării şi cumpărau ceai, porţelanuri, blănuri, pe care le plăteau direct producătorilor, şi apoi le colectau într-un port de unde le expediau. Similar au evoluat relaţiile comerciale şi de plăţi şi în alte spaţii geografice din zonă: Indonezia, Malaezia, Filipine, Australia, agenţii cumpărând direct de la diverşi producători lână, vite, piei etc.

Aceste sume de bani erau destinate pentru plata directă a producătorilor şi să acopere cheltuieli cu ambalarea şi expediţia mărfii etc.

Avansul dat de banca exportatorului din contul S/C red clause, în astfel de cazuri se acordă în monedă locală şi reprezintă în fond un credit acordat de bancă pe intervalul dintre momentul acordării avansului şi cel al utilizării S/C de către exportator (moment care semnifică rambursarea creditului în monedă locală). De aceea, întotdeauna banca percepe dobândă, şi bineînţeles, dacă cursul între moneda locală şi valuta în care a fost deschisă S/C nu s-a modificat. În cazul în care cursul se modifică pe acest interval, se ia în consideraţie şi diferenţa de curs valutar.

Pentru a se evita riscul de curs valutar ce poate apărea ca rezultat al evoluţiei monedei locale în raport cu valuta din S/C, pe intervalul dintre avans şi prezentarea documentelor (utilizarea S/C), băncile emitente, la redactarea clauzei roşii, adeseori, acordă băncii negociatoare dreptul de a negocia bilete la ordin nedocumentare, trase în valuta S/C de către beneficiarul S/C. În aceste condiţii se discută despre "Anticipatory Credit" sau "Anticipatory drawings."

În ceea ce priveşte **garantarea avansului** (în sensul garantării materiale) în practică se utilizează:

– ***Packing Credit** (în fapt, S/C red clause) **garantat** în care caz exportatorul prezintă băncii negociatoare, fie o recipisă de depozit (Warehouse Receipt) ca dovadă a faptului că o marfă în valoare egală este depozitată, fie o recipisă de încredere (Trust Receipt) sau alte forme de garantare (cesiuni de drepturi, drept de gaj etc.).*

Scanned with OKEN Scanner

Indiferent de forma garantării, suplimentar, exportatorul trebuie, în scris, să-şi asume obligaţia de a prezenta documentele de export la timp.

*– **Packing Credit negarantat**, în care caz avansul este acordat numai contra obligaţiei scrise a exportatorului de a prezenta documentele de export la timp. Acest tip de S/C – negarantată, este desemnat prin noţiunea "**Green clause**" (clauza verde).*

*Pentru a delimita clar obligaţiile băncii negociatoare, de a acorda avansul garantat sau negarantat (în funcţie de gradul de încredere dintre exportator şi importator) ordonatorul va preciza expres tipul de Packing Credit: **red clause** sau **green clause.***

3.7.4. Acreditiv documentar *back-to-back*

Deşi denumirea este unică – back-to-back, în fond, este vorba de două acreditive: unul de import al unei mărfi şi un altul de export al aceleiaşi mărfi, ambele domiciliate la aceeaşi bancă, banca intermediarului operaţiunii.

Realizarea unei operaţiuni back-to-back presupune:

– deşi cele două AD sunt total independente ele sunt corelate **valoric** şi din punct de vedere a **termenelor** de către firma intermediară. Astfel:

  – AD de export are o **valoare** şi un **preţ unitar** mai **mare** şi o **valabilitate** mai **îndelungată;**

  – AD de import **o valoare** şi un **preţ unitar** mai **mic** şi o **valabilitate,** inclusiv termen de expediţie **care să se încadreze în termenele AD de export** (mai scurte);

– **confidenţialitatea operaţiunii**, de regulă, exportatorul real nu cunoaşte importatorul final;

– **documentele** cerute exportatorului real trebuie să fie "**neutre**" şi emise la ordinul băncii intermediarului;

– **ambalajul/marcajul mărfii** să fie **neutru;**

– **documentele** privitoare la marfă (factura, în primul rând) sunt **schimbate** de iniţiatorul operaţiunii la banca sa;

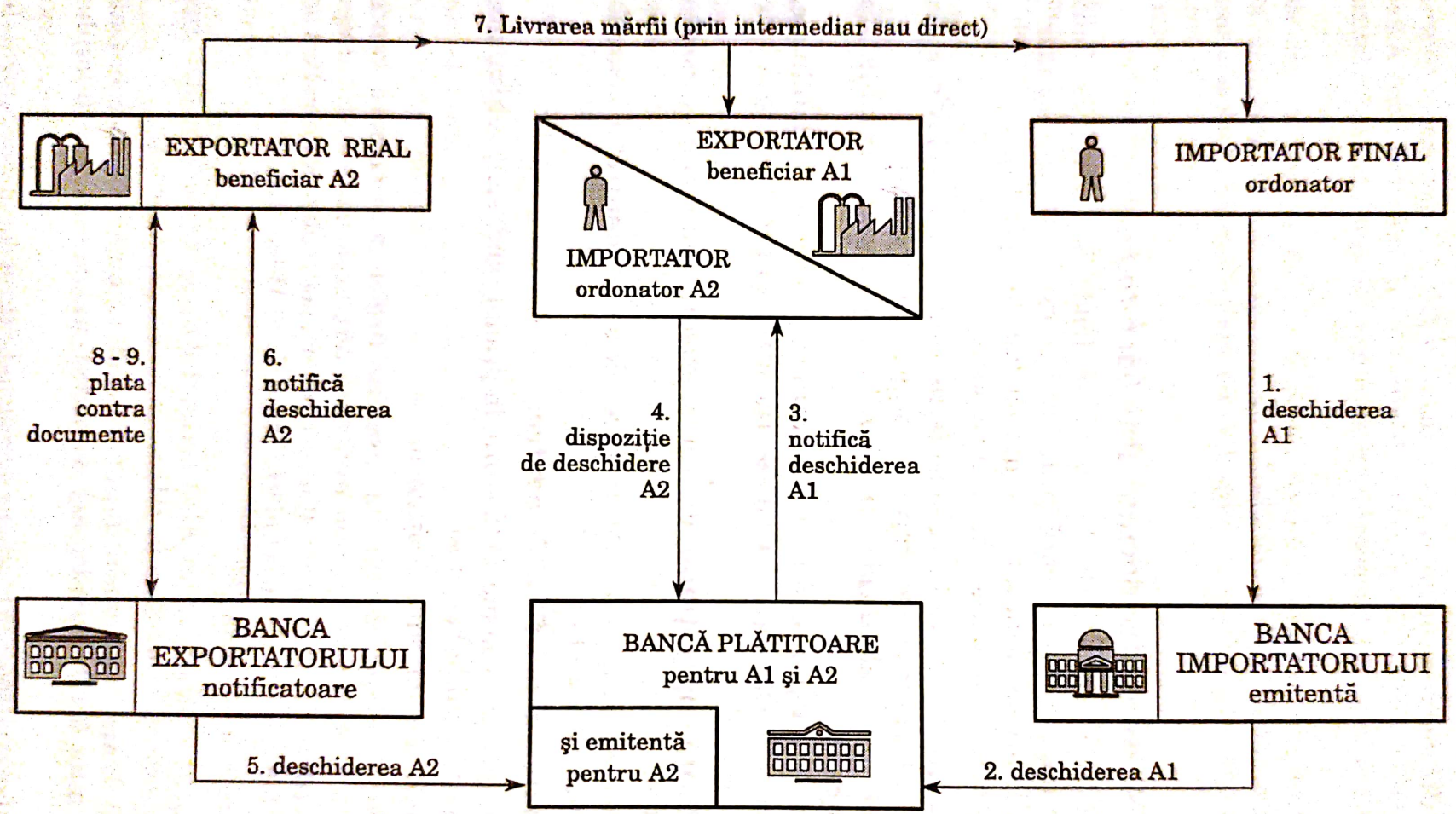
– **acordul băncii** de a găzdui operaţiunea.

În baza primului acreditiv deschis în favoarea firmei intermediare banca acceptă să deschidă al doilea AD în favoarea unui terţ exportator având drept garanţie primul acreditiv. În acest context, intermediarii pot realiza afaceri fără să avanseze propriile fonduri pentru deschiderea celui de al II-lea AD.

Mecanismul derulării (schema 56).

1. Importatorul final deschide un AD-I (primul AD, de import) în favoarea firmei intermediare care apare în relaţia cu acesta ca exportator.
2. În baza AD I deschis, intermediarul în calitate de importator ordonă deschiderea unui AD II (al doilea AD, de import) în favoarea exportatorului real.
3. Exportatorul real expediază marfa pe adresa indicată şi depune documentele spre plată la banca firmei intermediare.
4. Firma intermediară, la primirea documentelor celui de al II-lea AD, le schimbă cu documente conforme cu primul AD şi le depune pentru încasare.

Scanned with OKEN Scanner



A1 - acreditivul originar - de import
A2 - acreditivul subsidiar deschis pe baza acreditivului originar

Schema, pentru simplificare, cuprinde momentele până la prima plată (8 - 9). Apoi derularea nu mai comportă modificări față de inițierea operațiunii.

Schema 56. Mecanismul derulării acreditivului back to back

Scanned with OKEN Scanner

5. Firma intermediară încasează contravaloarea documentelor privind AD I, îşi păstrează diferenţa valorică dintre cele două AD şi, simultan, dispune plata în favoarea celui de al II-lea AD.

În practica, utilizării AD back-to-back pot apărea următoarele situaţii:

1. Părţile implicate în derularea celor două acreditive ştiu unele de existenţa celorlalte. În acest caz, marfa este expediată de exportatorul real direct importatorului final.
   Documentele însă, întotdeauna se trimit băncii firmei intermediare. De exemplu, în cazul lucrărilor în străinătate, instalaţiile de completare importate pot fi expediate direct la locul amplasării lor. Deoarece, aducerea importului în ţară şi apoi reexpedierea lui scumpeşte operaţiunea, firma cu rol de antreprenor al operaţiunii, în baza AD deschis în favoarea sa de partenerul pentru care realizează instalaţia, deschide un AD în favoarea celui ce va livra importul de completare. Marfa, va fi expediată de furnizorul importului de completare, direct în ţara în care se realizează instalaţia.
   Deseori, expedierea directă a mărfii de exportatorul real la importatorul final este folosită când pe importatorul final nu îl interesează originea sau proveniența mărfii, ci doar procurarea ei, în condiţiile de calitate dorite.
2. A doua situaţie este când cel ce iniţiază operaţiunea nu doreşte, dintr-un motiv oarecare, ca părţile să ştie unele de celelalte. În acest caz, operaţiunea are un caracter strict confidenţial şi ea se rezolvă în două moduri:

   – fie marfa este adusă în ţara intermediarului (zonă liberă) şi neutralizată respectiv se şterge orice urmă care ar permite identificarea originii mărfii, se reambalează şi se reexpediază;

   – fie se solicită direct exportatorului real ca marfa să fie marcată neutru şi expediată direct în ţara importatorului real.

Indiferent de variantă, privitor la documente de precizat:

– iniţiatorul operaţiunii, intermediarul, întotdeauna va schimba factura emisă pe numele lui de exportatorul real (preţ mai mic) cu factura emisă de el pe numele importatorului final (preţ mai mare);

– conosamentul şi certificatul/poliţa de asigurare întotdeauna sunt emise de exportatorul real la ordinul băncii care îl deserveşte pe iniţiatorul operaţiunii. La primirea lor banca intermediarului le andosează în favoarea băncii importatorului final;

– celelalte documente, cum ar fi certificatul de calitate, buletin de analiză etc., în măsura în care sunt emise de instituţii autorizate, iar importatorul nu este interesat în sursa de procurare a mărfii pot rămâne aşa cum sunt, în caz contrar, ele trebuie înlocuite cu documente similare emise de instituţii autorizate din ţara intermediarului.

Privitor la plată:

– este obligatorie corelarea în timp a încasării contravalorii documentelor celor două acreditive. A nu se uita că cel de al II-lea AD este plătit din primul AD;

– dacă nu se poate realiza o sincronizare, atunci se poate conveni cu exportatorul real (al II-lea AD) ca plata să fie diferată la 30, 45 sau 60 de zile. În acest mod după încasarea primul AD există suficient timp pentru plata celui de al II-lea AD.

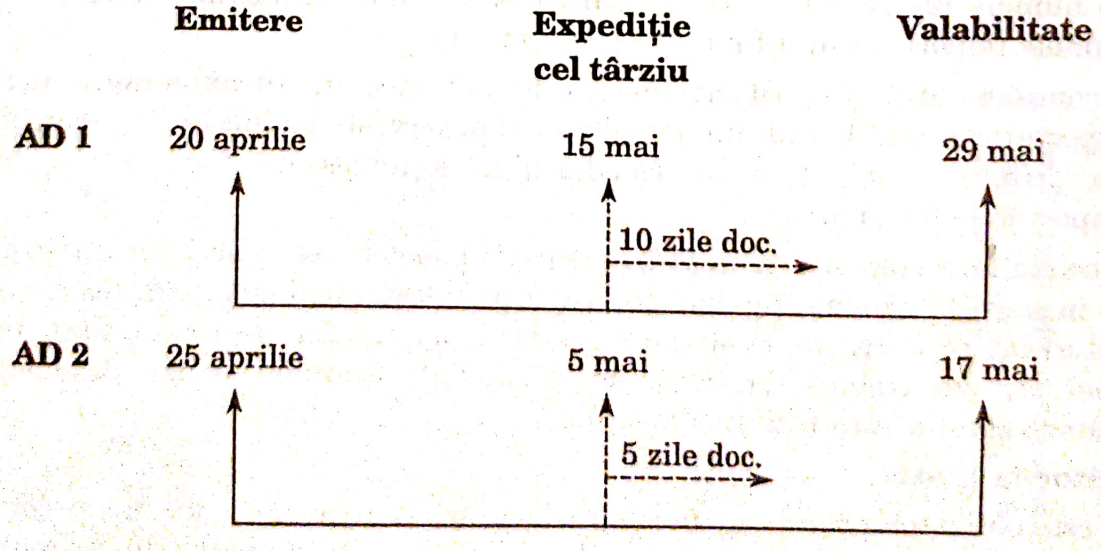
Scanned with OKEN Scanner

Exemplu:

Firma Impex SRL iniţiază o operaţiune back-to-back prin:
– cumpărare de prosoape de la o firmă din Pakistan;
– şi vânzarea prosoapelor unei firme din Olanda.

În urma negocierilor purtate de Impex SRL simultan cu cele două firme, s-a convenit:

	Cu firma olandeză	Cu firma pakistaneză
Marfa	Prosoape 20x40 Calitatea Hercule	Prosoape 20x40 calitatea Hercule
Cantitatea	3000 seturi	3000 seturi
Preţ unitar	10 USD/set	7 USD/set
Preţ total	30.000 USD	21.000 USD
Cond. de livrare	CIF Rotterdam	CIF Rotterdam
Termen de livrare cel târziu	15 mai	5 mai
Termen de depunere doc. de la expediţie.	10 zile	5 zile
Plata	la vedere	diferată la 30 zile
Domicilierea AD	la Bucureşti	la Bucureşti



Schema 57. Schema corelării celor două AD.

From: National Rotterdam Bank
102 Haarlem
Rotterdam the Nethelands
Date 20 apr. 1994

To Invest Bank Head Office
Bucharest Romania

We hereby open with you our irrevocable documentary credit no 6-1079.

in favor of: Impex SRL., Arcului 20 Bucharest.
by order and for account: Dukelman Trading Co
amounting: USD 30.000
valid until: 29 may 1994 at your countres in Bucharest.
available by payment at sight against presentation of the following documents:
- signed commercial invoice in one original and 3 copies
- full set ocean bills of lading, marked "freight prepaid", to order Invest Bank
- insurance policy for 110% of the credit amount covering "all risks"
- original packing list indicating number of colis and full discription of the goods.

Covering: 20x40 Terry Towels – Hercules quality at USD 10 per doz, cant 3.000 doz CIF Rotterdam.
Schipment: latest 15 may 1994
Partial shipment and **transshipment** not allowed.

Please advise beneficiary without adding your confirmation.
The documents must prezented to paying bank within 10 days after of issuance of bill of lading but within the validity of the credit.
All your commisions and changes are for beneficiary account.
This credit is subject to the Publication nr. 500.

National Rotterdam Bank

Shema 58. Acreditiv documentar de import
(Acreditiv documentar I deschis de importatorul final în favoarea firmei intermediare).

Derularea afacerii:

1. Impex SRL discută cu Invest Bank să găzduiască operaţiunea back-to - back. Primeşte acceptul acesteia. Are disponibilităţi valutare pentru plata taxelor şi comisioanelor bancare. Nu îi este necesară valută egală cu valoarea celui de al II-lea AD căci acesta va fi deschis în baza primului AD.
2. La primirea primului AD deschis de firma olandeză, verifică termenii şi condiţiile din AD şi, corelat, ordonă băncii Invest, banca sa, deschiderea celui de al II-lea AD în favoarea firmei din Pakistan. Introduce clauze speciale privind neutralitatea documentelor şi cerinţa ca acestea să-i parvină prin DHL.
3. La sosirea documentelor de la firma pachistaneză înlocuieşte factura cu propria factură. Restul documentelor sunt conforme cu cele cerute în primul AD. Referitor la B/L şi certificatul de origine, Banca Invest la ordinul căreia au fost emise, le andosează în favoarea băncii importatorului final. Se observă că pentru poliţa de asigurare s-a dat o sumă în cifre absolute (pentru AD II) care se corelează cu cerinţa în cifre relative din primul AD.
4. Primul AD fiind domiciliat la Invest Bank din Bucureşti, intermediarul Impex SRL depune documentele spre încasare, inclusiv Declaraţia de încasare valutară.

Scanned with OKEN Scanner

From Invest Bank Head Office
Bucharest Romania
To Pakistan Bank
Riber House
Karachi, Pakistan

Date 25 apr. 1994

We hereby open with us our irrevocable documentary credit no 47/2520
in favor of: Textil Industries, PO BOX 2194 Karachi, Pakistan
by order and account: Impex SRL, Arcului 20 Bucharest, Romania.
amounting: USD 21.000
valid until: 17 may 1994 at our counters in Bucharest
available by deferred payment at 30 days against presentations of the folowing **documents:**
– signed commercial invoice in one original in 3 copies
– full set ocean bills of lading, marked "freight prepaid"
– insurance policy for "all risks" covering for USD 33000 value of credit
– original packing list indicatory number of colis and full description of the goods.
covering: 20x40 Terry Fowels – Hercules quality at USD 7 per. doz. Cant 3.000 doz.
CIF Rotterdam
Shipment: latest 5 may 1994
Partial schipments and transshipment not allowed.
Other conditions:
1. Value of goods, unit price, name of Impex SRL, any bank's reference and name and terms of sales must not appear on any documents; except comercial invoice;
2. Documents to be presented and sent to us by DHL courier within max 5 days from date of bill of lading.
3. All available documents must be issued to the name of Dukelman; except comercial invoice.

Payment clause:
upon receipt at our counters in Bucharest of documents issued in strict conformity with credit terms and condition, we undertake to cable cover you as per your instructions on a 30 day differed payment.
All your comisions and charges are for beneficiary accont.
This credit is subject to the Publication 500.

Invest Bank Bucharest

Schema 59. Acreditiv documentar II deschis de firma intermediară în favoarea exportatorului real.

5. Se observă că al II-lea AD este cu plata diferată la 30 de zile, comparativ cu primul AD care este cu plata la vedere. Decalarea celor două termene de plată a fost făcută ca măsură de protecţie de Impex SRL, în ideea că dacă documentele nu ajung în timp util sau nu sunt în bună ordine etc., să aibă suficient timp, eventual să solicite importatorului final prelungirea termenului şi valabilităţii primului AD.
6. După încasarea primului AD, Impex SRL dispune plata celui de-al II-lea AD.

Construcţia financiară a operaţiunilor back-to-back presupune:

– un sistem de relaţii internaţionale bine pus la punct pentru identificarea rapidă atât a cererii, cât şi a ofertei pentru o marfă;

– rapiditate în corelarea celor două operaţiuni: de import şi de export, implicit a acreditivelor documentare;

– calculul realist al eficienţei. Diferenţa de preţ dintre cele două tranzacţii trebuie să acopere:

– comisioane şi taxe bancare;

Scanned with OKEN Scanner

– cheltuieli, dacă sunt, cu aducerea mărfii în ţară (zonă liberă), neutralizarea, reambalarea mărfii, reexpediţie, depozitare etc.

Practica a imaginat şi alte variante ale unor astfel de operaţiuni:

– aducerea mărfii în ţară, prelucrarea sumară, reambalare şi reexport;

– aducerea mărfii în ţară şi reexportul unei mărfi similare româneşti, în cazul când se exportă pe piaţa unei ţări în care România beneficiază de preferinţe vamale şi este solicitat şi certificatul de origine etc.

Riscurile operaţiunilor back-to-back pentru **intermediar** izvorăsc din:

– posibilitatea abandonării afacerii de unul din cei doi parteneri. Fie importatorul final nu mai deschide primul AD, iar intermediarul deja a discutat cu exportatorul real să pregătească marfa şi astfel nu va putea să-i deschidă al II-lea AD; fie exportatorul real nu mai este dispus să efectueze exportul;

– nerespectarea condiţiilor şi termenelor din AD II de către exportatorul real. În esenţă, marfa şi condiţiile de livrare corespunzătoare depind, în primul rând, de exportatorul real.

Derularea unei operaţiuni prin AD back-to-back comparativ cu AD transferabil prezintă **avantaje** ca:

– importatorul final nu ştie că exportatorul, partenerul său din contract este un intermediar;

– mărfurile pot fi procurate de la diverşi furnizori din străinătate sau din ţară, fără să existe o restricţie (de exemplu, la ADT poate exista menţiunea: "Transferabil numai în ţara «x», numai în favoarea firmei «y» etc.");

– al II-lea AD, cel de import poate conţine clauze suplimentare care să asigure eficienţă operaţiunii, în timp ce transferul unui AD nu se poate face decât în termeni AD de bază.

3.8. ACREDITIVUL DOCUMENTAR ŞI OPERAŢIUNILE DE COMPENSAŢIE

Cel mai adesea, esenţa tranzacţiei prin compensaţie – marfă contra marfă – este asociată cu o tehnică comercial-bancară care să protejeze pe unul sau pe ambii parteneri împotriva eventualelor riscuri.

Într-o operaţiune de compensaţie ambii parteneri au dubla calitate de importator şi de exportator. Ei convin să facă un schimb de mărfuri, într-un anumit termen, mărfuri determinate calitativ, cantitativ, sortimental şi echivalente valoric.

În derularea unei operaţiuni de compensaţie apar următoarele riscuri:

1. **Riscul primului exportator**. Întotdeauna unul dintre parteneri va fi primul care va exporta marfa, el are riscul ca partenerul de compensaţie să nu mai livreze marfa sau să o livreze cu întârziere, parţial etc.
2. **Riscul comercial al ambilor parteneri** are în vedere eventualitatea ca mărfurile reciproc livrate să nu corespundă calitativ, cantitativ, sortimental şi termenelor de livrare convenite anterior.
3. **Plata comisioanelor bancare** şi a penalizărilor de întârziere a livrărilor. Compensaţia exclude plata în valută, dar aceasta se referă numai la mărfurile reciproc livrate, partenerii trebuie să aibă în vedere comisioanele

Scanned with OKEN Scanner

bancare şi modul de stingere a plăţii despăgubirilor legate de întârzierea livrărilor. Acestea din urmă pot fi stinse prin livrări suplimentare de mărfuri de partea datoare sau prin plata lor în valută.

4. **Poziţia de pe care se face negocierea**. De regulă, oferta de a plăti un import în compensaţie este făcută de firmele fără disponibilităţi valutare.

Acest aspect este fructificat de partenerul străin, de regulă, prin:

– preţul la care se negociază mărfurile;

– "plata în avans", respectiv prima livrare să fie făcută de firma fără disponibilităţi financiare, de unde şi poziţia "slabă" în negociere în contrast cu a partenerului "tare".

Desigur, compensaţia se poate realiza prin schimb de documente direct firmă la firmă sau direct prin canal bancar, băncile percepând doar comision de manipulare documente. Dar riscurile amintite mai sus nu sunt excluse.

Riscurile cele mai mari sunt determinate de faptul că marfa a fost expediată, iar plata, compensaţia în mărfuri sunt la latitudinea celui de al II-lea exportator.

Surmontarea acestor riscuri se poate realiza prin utilizarea AD sub forma:

1. AD reciproce
2. AD stand by

3.8.1. AD reciproce

Operaţiunile de compensaţie derulate prin AD reciproce se particularizează prin:

a) cei doi parteneri îşi deschid reciproc câte un AD. Astfel, fiecare dintre ei este:

– **ordonator** – pentru AD deschis de el în favoarea partenerului de compensaţie; şi

– **beneficiar** – pentru AD deschis de partenerul de compensaţie în favoarea lui;

Această dublă calitate ordonator/beneficiar de AD rezultă din însăşi esenţa compensaţiei, fiecare partener având dubla ipostază de exportator/importator;

b) – "cheia" AD reciproce este determinată de **clauzele speciale** cuprinse în textul AD şi este rezultatul negocierilor comerciale.

După cum s-a prezentat, **partenerul solicitat să accepte "plata" mărfii sale printr-o altă marfă** şi nu în bani, este cel care dictează condiţiile operaţiunii de compensaţie, în general, şi a derulării AD reciproce, în particular. Aceste condiţii se materializează, de regulă prin:

– va cere **plata înainte**, în sensul că partenerul va livra mărfurile primul şi el le va livra al doilea;

– întotdeauna el este primul care **ordonă deschiderea AD**

– în deschiderea de AD, pe care o va realiza în acest scop, precizează **clauzele speciale** care definesc **gradul de protecţie împotriva riscurilor amintite**, şi, în mod special pentru primul exportator.

– în acest context, acreditivul al II-lea deschis la primul exportator, în baza AD primit, de fapt se conformează instrucţiunilor primite, şi cel mai adesea este un AD obişnuit, în sensul că cel mult preia instrucţiunile primite;

Scanned with OKEN Scanner

c) întotdeauna AD reciproce sunt **irevocabile** şi corelate:

– **valoric** – respectiv valoarea unui AD este egală cu valoarea celuilalt AD. În cazurile în care compensaţia nu este integrală, diferenţa se acoperă prin plata în valută, menţiune ce trebuie să se regăsească în textul AD;

– **în timp** – AD se deschid aproape simultan, stabilind termenele de livrare, prezentare de documente cât mai apropiate, astfel ca perioada de "creditare" acordată de primul exportator să fie cât mai mică;

d) – elementul specific AD reciproce îl constituie **clauzele speciale.** De reţinut, că acest aspect nu limitează diferitele moduri de utilizare a AD: plata la vedere, diferată la un număr de zile; prin acceptare; sau inserarea altor menţiuni specifice oricărui AD: livrări parţiale permise; expedierea mărfii altor destinatari folosirea lor în operaţiuni de intermediere etc.

În funcţie de clauzele speciale AD reciproce, în practică se cunosc mai multe forme, care, în esenţă, oferă un grad de protecţie mai mare sau mai mic partenerilor de compensaţie. **AD reciproce sunt denumite în funcţie de clauza specială** pe care o conţin. Astfel:

1. AD reciproce cu clauza "de intrare în vigoare"
2. AD reciproce cu clauza "de valoare"
3. AD reciproce "escrow"

3.8.1.1. ADR cu clauza de "intrare în vigoare"

Utilizarea AD cu o astfel de clauză în operaţiunile de intermediere se caracterizează prin:

– **utilizarea primului AD deschis în favoarea partenerului este condiţionată de deschiderea de către acesta a celui de-al II-lea AD.** O astfel de clauză specială poate fi formulată astfel:

"Acest acreditiv devine operabil la primirea acreditivului deschis de firma «x» (beneficiarul AD) în favoarea firmei «y» (ordonatorul primului AD) în valoare de z unităţi monetare";

– după ce a fost deschis al II-lea AD, cele două AD devin independente, respectiv, utilizarea lor de către partenerii de compensaţie este similară unei plăţi obişnuite prin AD, şi anume:
  – fiecare partener expediază marfa;
  – întocmeşte şi depune setul de documente corespunzător condiţiilor din AD;
  – încasează banii pe documente;

Operaţiunea de compensaţie este subînţeleasă, în sensul că partenerul care încasează primul bani pe exportul său îi foloseşte pentru plata mărfurilor importate în compensaţie. Din acest considerent aceste AD se mai numesc şi **"cu mişcare de valută"**.

Exemplu:

Operaţiune de compensaţie între:
Impex SRL – export confecţii
Barruci Co – export utilaje cusut
Prin contract s-a convenit:
– valoarea schimbului: 200.000 USD

Scanned with OKEN Scanner

– livrări reciproce: luna septembrie 1994
– plata prin AD reciproce cu clauza "de intrare în vigoare";
– plata – export confecţii: la vedere;
– plata – export utilaje: diferată la 60 de zile;
– deschiderea AD, cu clauza intrării în vigoare de către firma italiană – Barruci Co, cu 30 de zile înainte de data livrării mărfurilor de firma Impex SRL;
– derularea operaţiunii prin banca Italo-Română din Milano şi sucursala sa din Bucureşti.

Etapele derulării operaţiunii de compensaţie:.

1. Firma italiană potrivit celor convenite prin înţelegere cu partenerul român ordonă deschiderea de AD în următoarele condiţii:
   – cu o lună înaintea livrării (10 aug.);
   – pentru confecţii în valoare de 200.000 USD;
   – cu plata la vedere;
   – cu clauza de intrare în vigoare (schema 60).
2. În baza AD primit, conform celor convenite, Impex SRL deschide la rândul ei un AD în favoarea firmei Barruci în condiţiile prestabilite:
   – pentru utilaje în valoare de 200.000 USD
   – termen de livrare tot în septembrie '94;
   – plata diferată la 60 de zile (schema 61)

Din acest moment, cele două AD devin independente. Ca atare:

3. Impex SRL expediază marfa, întocmeşte setul de documente, îl depune la bancă şi încasează bani la vedere.
4. Barruci Co., la primirea AD deschis de Impex SRL, expediază utilajele, prezintă documentele la bancă spre a fi remise firmei româneşti, iar încasarea controvalorii lor o va realiza la termenul diferat de 60 de zile.
5. La 60 de zile, deci, la termenul diferat precizat în AD. Impex SRL va plăti utilajele, utilizând suma încasată din exportul său de confecţii către firma Barruci Co.

Comentariu:

a) Se observă că cele două AD reciproce sunt corelate:

Valoric	200.000 USD	200 000 USD
în timp – expediţie	20 septembrie	30 septembrie
valabilitate:	10 octombrie	15 octombrie

Din punct de vedere al utilizării, respectiv a încasării banilor, sunt independente – unul este cu plata la vedere, celălalt cu plata la 60 de zile. Desigur, ambele puteau fi cu plata la vedere sau ambele cu plata diferată etc.

b) Potrivit interesului primului exportator, Impex SRL, operaţiunea de compensaţie a fost concepută astfel:

– AD deschis în favoarea sa, să fie deschis cu 30 zile înainte de expediţie, ca să evite riscul de a fabrica şi a pregăti marfă pentru livrare, iar Barruci să nu deschidă AD;

Scanned with OKEN Scanner

– să exporte confecţiile cu plata la vedere;

– să importe utilajele cu plata la 60 de zile;

– pe intervalul de 60 de zile – între momentul încasării banilor din export şi momentul plăţii importului – să îi utilizeze pentru instalarea utilajelor, dezvoltarea producţiei, iar din încasările rezultate să achite importul; sau pur şi simplu, să păstreze bani într-un cont în valută (mai rar).

c) Potrivit interesului celui de-al II-lea exportator, firma Barruci:

– prin deschiderea AD cu clauza "de intrare în vigoare", a avut siguranţa că partenerul Impex SRL în mod ferm îi va deschide un AD pentru utilajele sale;

– s-a asigurat prin aceeaşi clauză că Impex SRL nu va putea utiliza AD deschis de el, de exemplu, să exporte propriile confecţii, să încaseze banii şi să "uite" să deschidă un AD pentru importul utilajelor;

– acceptând plata la 60 de zile a făcut o favoare firmei Impex SRL, dar a plasat marfa în condiţii de preţ mai avantajoase decât nivelul preţurilor pe piaţa internaţională în acel moment, iar în preţ, desigur, a inclus şi dobânda pentru două luni credit.

De la Banca Italo-Română
Milano

Milano 20 aug. 1994
DC T/85932

Către Banca Italo-Română
Sucursala Bucureşti

Din ordinul firmei Barruci Co, deschidem la dvs. un acreditiv documentar irevocabil, nr. I/85932 în favoarea

beneficiarului: Impex SRL, Bucureşti
în valoare de USD 200.000
cu o valabilitate: până la 10 oct. 1994
acoperind marfa: jachete damă, model A 485 nr. 42-48, 200.000 buc.
Condiţia de livrare: DDU Milano
Plata la vedere contra prezentării **documentelor:**

– factură comercială cinci exemplare
– scrisoare de trăsură rutieră CMR
– certificat de asigurare acoperind "toate riscurile" inclusiv riscul de război, tulburări şi greve, acoperind 110% valoarea mărfurilor.
– certificat de calitate emis de Romcontrol SA care să ateste că marfa corespunde mostrei aflate la beneficiarul acreditivului.
– listă de colete din care să rezulte numărul de bucăţi pe fiecare măsură: mărimea 42 – 4.000 buc.; mărimea 44 – 8.000 buc.; mărimea 46 – 6.000 buc., mărimea 48 – 2.000 buc.
– copia telexului atestând notificarea ordonatorului de livrarea mărfii cu 48 de ore înainte de data expedierii.

Expedierea: cel târziu 20 sept. 1994
Livrări parţiale nepermise.
Transbordări nepermise.
Toate comisioanele bancare în afara Italiei în contul beneficiarului.
Clauze speciale:
Acest acreditiv devine operabil la primirea acreditivului deschis prin dvs. de firma Impex SRL în favoarea firmei Barruci Co. acoperind importul de utilaje – maşini de cusut, plata la 60 de zile, la banca noastră din Milano.
Acest AD este supus Publicaţiei nr. 500.

Banca Italo-Română, Milano

Schema 60. ADR (AD al celui de al II-lea exportator în compensaţie) cu clauza de intrare în vigoare

Scanned with OKEN Scanner

De la Banca Italo Română
Sucursala Bucureşti

Data 1 sept. 1994
Bucureşti
DC AS/4215

Către Banca Italo-Română, Milano

Din ordinul firmei Impex SRL deschidem la dvs. un acreditiv documentar irevocabil nr. AS/4215 în favoarea:

beneficiar: Barruci Co. Milano
în valoare de: USD 200.000
cu o valabilitate: până la 15 oct. 1994
acoperind marfa: maşini de cusut Tip 215/B 25 bucăţi.
Condiţia de livrare: CIP Bucureşti/Chitila
plata diferată la 60 de zile contra prezentării **documentelor:**

– factură comercială trei exemplare
– scrisoare de trăsură feroviară
– certificat de asigurare acoperind "toate riscurile" inclusiv riscurile de război, pentru 110% din valoarea facturată a mărfurilor
– certificat de probe tehnice semnat de producător
– lista de colete, marcaj: adresa ordonatorului

Livrări parţiale: nepermise
Transbordări: nepermise
Expedierea: cel târziu 30 sept. 1994

Comisioanele în afara României cad în sarcina beneficiarului.

Clauze speciale:

Acreditivul este plătibil la 60 de zile în favoarea firmei Barruci Co., contra documente strict conforme cu acreditivul fără a depăşi suma încasărilor din acreditivul nr. T/85932 deschis de firma Barruci Co. în favoarea firmei Impex SRL pentru exportul de confecţii.

Sucursala Bucureşti
Banca Italo-Română

Schema 61.

ADR cu clauza de reciprocitate (AD al primului exportator în compensaţie).

Pentru firma care nu are resurse financiare şi oferă drept plată livrare de mărfuri în compensaţie ADR cu clauza intrării în vigoare prezintă:

– **avantajul** că suma încasată o poate utiliza cu altă destinaţie până la plata importului (întotdeauna el exportând primul va încasa bani mai repede) şi

– **dezavantajul** că deşi a deschis AD în favoarea partenerului acesta poate să livreze marfa cu întârziere (cerând prelungirea valabilităţii etc.) sau pur şi simplu să nu livreze marfa. Deşi, financiar este acoperit, în sensul că suma încasată îi permite procurarea importului din altă parte, el are riscul dereglării procesului de producţie şi al afacerilor.

3.8.1.2. ADR cu clauza de valoare

Acest tip de AD se apropie mai mult de esenţa compensaţiei – marfă – contra marfă fiind exclusă mişcarea banilor.

Se caracterizează prin:

– cele două AD sunt legate în utilizarea lor de către cei doi parteneri

– valoarea primului AD deschis nu este pusă efectiv la dispoziţia beneficiarului, ci plata se consideră făcută când însuşi ordonatorul primului AD a depus documentele privind exportul său în compensaţie.

Scanned with OKEN Scanner

– clauza **"de valoare"** cuprinsă în textul primului AD deschis poate avea următoarea formulare: "Suma constituită în contul nostru (băncii emitente) va fi utilizată pentru acoperirea exportului firmei AB (ordonatorul AD) de "y" marfă livrată în compensaţie cu marfa "z" livrată de dvs. (beneficiarul AD)"

– ambele AD sunt domiciliate, de regulă, la **banca emitentă** a partenerului ce deschide AD cu **clauza de valoare**

– băncile deschid pentru astfel de AD, conturi speciale în care evidenţiază (prin debitare sau creditare, după caz) primul export (pe bază de documente) şi sunt balansate, închise în momentul în care s-a realizat exportul în compensaţie, al doilea, şi au primit documentele de export. În esenţă, totul este scriptic, beneficiarii celor două acreditive nefiind plătiţi efectiv ca în cazul ADR cu clauza de "intrare în vigoare".

Exemplu:

Partenerii au convenit realizarea unei operaţiuni de compensaţie în următoarele condiţii:

– Impex SRL: export ceasuri;
– Termida Co.: export plută;

pentru o **valoare** de 300.000 USD;

– pluta va fi livrată integral într-un lot de firma spaniolă;
– ceasurile vor fi livrate în trei loturi pe parcursul a trei luni;
– plata prin ADR cu clauza de valoare, deschis de Termida Co. cu 30 de zile înaintea primei livrări;
– livrările vor avea loc în trimestrul patru al anului.

Etapele derulării afacerii:

1. Firma spaniolă solicită băncii sale deschiderea AD în condiţiile convenite:
   – cu 30 de zile înaintea primei livrări
   – cu livrări parţiale admise şi eşalonate în timp pe trei luni
   – în valoare de 30.000 USD
   – cu clauza "de valoare" prin care livrările de ceasuri vor fi acoperite cu livrările de plută (Schema 62).
2. La primirea AD, firma Impex SRL (care în această operaţiune este intermediar) contactează firma producătoare din Timişoara şi îi comunică condiţiile de livrare specificate.
3. Simultan, Impex SRL deschide un AD în favoarea firmei spaniole pentru importul de plută. În esenţă, acesta este un acreditiv obişnuit, care cuprinde **clauza specială:** "Acoperirea plăţii se va face din contul deschis în evidenţele băncii Sorezo Madrid conform acreditivului documentar nr. C/220 din 15 sept. 1994 emis de aceasta pentru exportul în compensaţie de ceasuri" (contract nr. 4/1994)".
4. La termenele de livrare precizate în AD, Impex SRL urmăreşte livrare a mărfii şi de îndată prezintă documentele la banca sa spre a fi trimise prin DHL pentru a ajunge în 10 zile la Madrid.
5. Pe parcursul celor 3 luni, potrivit termenelor specificate în AD deschis de Impex SRL, firma spaniolă va livra marfa, pluta, şi va depune documentele la banca Sorezo Madrid.
6. Cu prilejul ultimei livrări a firmei Impex SRL, contul de evidenţă al băncii emitente Sorezo Madrid se va închide, balansa, iar operaţiunea de compensaţie încheiată şi scriptic.

Scanned with OKEN Scanner

Madrid, 15 sept. 1994
De la: TBC L/C sept
Telex nr. .....
Banca Sorezo

Către Invest Bank Bucureşti

Prin prezenta deschidem un acreditiv documentar irevocabil nr. C/220.

în favoarea: Impex SRL, Arcului 20, Bucureşti
din ordinul şi pentru contul: Termida Co. Madrid
în valoare de: 30.000 USD
cu o valabilitate: de până la 20 dec. 1999 cu **plata la vedere** contra prezentării **documentelor:**

– factură comercială, un original şi patru copii
– o scrisoare de transport rutieră CMR
– poliţă de asigurare pentru "toate riscurile" inclusiv riscul "de război", acoperind 110% valoarea facturată
– certificat de origine Eur 1
– certificat de calitate semnat de producătorul mărfii
– lista de colete cuprinzând numărul de colete, marcajul şi numerotarea coletelor semnată de beneficiar.

Descrierea mărfii:

6.000 bucăţi ceasuri mecanice tip ABD

Condiţii de livrare: CIP Madrid.
Marcaj: fiecare colet va fi marcat "fabricat în România"; numărul de bucăţi ceasuri pe care îl conţine, tipul mărfii
Livrări parţiale permise
Expedierile în număr de trei vor avea loc: în lunile octombrie, noiembrie, decembrie până în data de 10 a fiecărei luni menţionate.
Prezentarea documentelor în maximum 10 zile de la expedierea mărfii.
Transbordări interzise
Expedierea de la: Timişoara **la**: Madrid.
Alte condiţii:

– documentele trebuie prezentate şi trimise nouă prin DHL în maximum zece zile de la data expedierii mărfii atestată prin scrisoarea de transport rutieră CMR.
– vă rugăm avizaţi beneficiarul fără să adăugaţi confirmarea dvs.
– comisioanele bancare în afara Spaniei în contul beneficiarului

Condiţii speciale de plată:

– la primirea de către noi la Madrid a documentelor privitoare la marfă emise în strictă conformitate cu termenii şi condiţiile din acest acreditiv, vă vom acoperi potrivit instrucţiunilor dvs. pe baza plăţii la vedere
– plăţile referitoare la acest acreditiv se vor efectua după cum urmează:
  – suma reprezentând 100% din valoarea documentelor prezentate în cadrul acestui acreditiv va fi blocată în conturile noastre şi va fi utilizată pentru plata a maximum 30.000 USD reprezentând marfa "plută" care va fi livrată de firma Termita Co. Madrid către firma Impex SRL Bucureşti (Contract nr. 4/1994).

Dovada livrării mărfii "plută" trebuie să se facă la noi, prin prezentarea facturii şi a documentului de transport (se admit şi copii).

Acest telex este instrument operativ de lucru.
Acest acreditiv este supus Publicaţiei nr. 500.

Banca Sorezo

Schema 62. ADR cu clauza de valoare.

Scanned with OKEN Scanner

Comentariu:

Operaţiunea de compensaţie realizată de Impex SRL a fost realizată prin combinarea unui export cu livrări eşalonate cu un import cu livrare integrală. Desigur, ambele acreditive puteau prevedea livrări eşalonate.
Dacă Impex SRL deschide AD în favoarea firmei spaniole de îndată ce a primit AD deschis de aceasta, beneficiază de un import realizat în avans comparativ cu exportul eşalonat în timp. Marfa – pluta importată o poate comercializa rapid pe piaţă, finanţându-şi indirect exportul în compensaţie.

ADR prezintă, pentru exportatorul fără disponibilităţi financiare, interesat în importul prin compensaţie, anumite **dezavantaje**:

– partenerul străin poate tergiversa deschiderea AD, sau chiar să nu îl mai deschidă deloc. Rezolvarea conflictului pe cale comercială şi anumite despăgubiri nu rezolvă, în fond, problema importului.

– are riscul că, deşi deschide AD de import de îndată după primirea AD de export, partenerul străin să nu expedieze marfa la termenele precizate, cerând modificări privind valabilitatea, termenele etc.

Adesea, în practică, **clauza de intrare în vigoare** se asociază **clauzei de valoare**, cele două acreditive fiind legate şi prin intrarea în vigoare şi prin utilizare.

3.8.1.3. AD escrow

Din punct de vedere a interesului **primului exportator,** acest tip de AD oferă cea mai mare siguranţă.

Se caracterizează prin:

– cuprinde **clauza de valoare,** prin care banca emitentă ţine evidenţa fondurilor, pentru acoperirea livrărilor în compensaţie;

– mai cuprinde o clauză, **cu valoare de garanţie,** prin care banca emitentă se angajează că dacă fondurile astfel evidenţiate, în contul denumit escrow, nu vor fi utilizate pentru acoperirea exportului în compensaţie, va efectua plata **în valută** în favoarea **beneficiarului AD**.

– adesea, plata din contul "escrow", astfel constituit, este asociată plăţii unei dobânzi pe intervalul de timp dintre momentul prezentării documentelor de beneficiarul AD şi al plăţii în valută a contravalorii exportului neacoperit de livrarea mărfii în compensaţie. Principalul **avantaj** al AD "escrow" este determinat de faptul că dacă partenerul de contract – ordonatorul AD – nu livrează marfa în compensaţie într-un interval de timp dat, precizat ca atare în AD, banca emitentă se angajează ferm să plătească contravaloarea documentelor prezentate de beneficiarul AD (primul exportator) şi adesea, şi o dobândă pe perioada de la prezentarea documentelor până la plata efectivă.

Exemplu:

Se convine o operaţiune de compensaţie în următoarele condiţii:

Firma Trading Co. din Zürich, în calitate de **intermediar,** este interesată în procurarea de laminate.

Firma Impex SRL din Bucureşti, poate oferi **laminate în compensaţie,** dar doreşte procurarea de **piei crude sărate.**

Scanned with OKEN Scanner

Operaţiunea se încheie în următoarele condiţii:

– **valoarea**: 300.000 USD (livrările compensate)

– **livrările:** în perioada aprilie-mai

– **plata prin AD escrow** domiciliat la Middle Assian Bank din Zürich precizând şi:

– **plata la vedere** 2% din valoarea exportului de laminate

– 98% din valoarea AD **blocată în cont escrow**

– dacă până în prima decadă a lunii iunie, firma Trading Co. nu livrează pieile crude, cei 98% blocaţi în contul escrow vor fi plătiţi firmei Impex SRL, plus o dobândă la nivelul LIBOR

– dovada primirii importului de piei curde sărate la timp se va face în baza documentului de transport

– întrucât firma Trading Co. nu cunoaşte datele privind procurarea mărfii – piei crude sărate, partenerii convin preavizarea firmei Impex SRL privind deschiderea AD escrow de firma Trading Co.

Derularea afacerii:

1. În cursul lunii martie, firma Impex SRL este preavizată să pregătească marfa pentru export. În subtextul înţelegerii dintre parteneri, firma Trading Co. a găsit marfa în compensaţie – piei crude sărate (schema 63).
2. La scurt timp, soseşte deschiderea AD escrow în baza căreia firma Impex SRL va exporta laminatele. AD a fost deschis în condiţiile convenite anterior între parteneri (schema 64):
   – valoarea 300.000 USD/livrare laminate
   – livrarea în cursul lunii mai
   – plata 2% la vedere; 98% în cont excrow
   – livrarea în compensaţie piei crude sărate din Argentina sau Brazilia

Telex nr..... Zürich 22.02.1994

From: Middle Assian Bank
Zürich

To: Invest Bank Bucharest

We preadvise you of our irrevocable escrow documentary credit no 649

Beneficiary:	Impex SRL, Arcului 20, Bucharest Romania
Order of:	Trading Co. PO BOX, Zürich
Amount:	USD 300.000 ± 5%
Validity:	May 29th 1994 at your counters in Bucharest but payable at our counters in Zürich.
Description of goods:	Hot rolled steel sheets in coils quality RST 37-2 acording to DIN 17100 with Si 0,03 mase and as per following specification: .....
Price:	USD 5 per each par
Shipment:	latest 21 may 1994

Details follow

Middle Assian Bank
Zürich

Schema 63. Preavizare deschidere AD escrow.

Scanned with OKEN Scanner

Zürich, March 25th, 1994 ATT L/C

Further to our preadvice telex dated 22.02.1994, we hereby open our irrevocable – escrow – documentary credit no C 106.

in favor of: Impex SRL, Arcului 20, Bucharest Romania
by order and for account of: Trading Co, PO BOX 216, Zürich, 6900 Switzerland
Amounting to: USD 300.000 +/– 5 pct.
valid until: may 29th 1994 at your counters in Bucharest but payable at our counters in Zürich.

Available by payment at sight against prezentation of the following **documents:**

1. – signed commercial invoice in one original and 3 copies
2. – mate's receipt stamped and signed by master of the vessel showing:
   – description of goods
   – date of mate's receipt
   – number of coils and weight loaded for each size and in total
   – loading port: Constanţa/Romania
   – discharging port: Setubal/Portugal
   – that goos have been loaded "clean on board" and are to the order of Middle Assian Bank, Zürich.
3. – copy of certificate Eur 1 issued by romanian customs showing: romanian exporter and adressed to Bonifatti SA.
4. – original packing list indicating number of coils, total weight per size, per lot and full description of the goods.
5. – declaration signed by Mr. Popescu that he had received lasted 3 days after shipment following document:
   – original Eur 1 certificate

Description of goods:

Hot rolled steel sheets in coils quality RST 37-2 acording to DIN 17.100 with Sl 0,03 mase and as per following specification .....

Marking: on each coil to be marked "Made in Romania", size, quality, head number and coil no:
- shipment: FOB/Constanţa, latest 21 may 1994
- partial shipments and **transshipments** not allowed.

Other conditions:

1. Value of goods, unit price, name of Trading Co, any bank's reference and name and terms of sales must not appear on any documents, except commercial invoice.
2. Documents to be presented and sent to us by DHL courier within max 10 days from date of mate's receipt.
3. All available documents must be issued to the names of Bonifatti SA except commercial invoice.
4. PLS advise beneficiary without adding your confirmation.

Payment clause:

upon receipt at our counters in Zürich of documents issued in strict conformity with credit terms and conditions, we undertake to cable cover you as per your instructions on a sight basis.

Proceeds of this L/C will be used as follows:

– proceeds representing **2 pct** of this credit **payment of sight**
– proceeds representing **98 pct.** (%) of counter value of documents will be bloked in our books and will be used to pay for max USD 300.000 – salted cattle hides/selectia 90/10% exp Argentina or Brasil which are to be delivered to Impex SRL/Bucharest by Trading Co./Zürich (under contract nr. 702) CIF Constanţa.

Proof of delivery salted cattle hides will be presented to yourselves through Middle Assian Bank Zürich, and will be copies (photocopies also acceptable) of bill of lading, attesting delivery/dispatch by latest 21 mai 1994.

In case Trading Co. does not present to us said copies of bill of lading by latest 10.06.1994 proceeds of this L/C will be automatically credited to you as per your choice for account of Impex SRL/Bucharest to whatever quantity remains undelivered. In addition, we shall also pay interest from 5th day after our payment date (at sight, prezentation documents) until the date of our definitive payment (in case of non-delivery of salted cattle hides) at actual LIBOR rates.

At the moment the copies of B/L are presented to us as proof of delivery of max 333,3 t salted cattle hides ex Argentina and or Brassil the counter value of shous in coils will not longer be due to you.

This telex is the operative credit instruments and no written confirmation will follow. This doc. credit is subject to the UCP for documentary credits Publication nr. 500 ICC. Paris.

Middle Assian Bank, Zurich

Schema 64. AD escrow.

Scanned with OKEN Scanner

– precizarea că dacă până la 10.06.1994 Trading Co. nu prezintă conosamentul privind livrarea în compensaţie, automat Impex SRL va încasa contravaloarea exportului plus dobânda LIBOR – de la data plăţii la vedere (2%) şi data plăţii sumei datorate.

3. După exportul laminatelor, firma Impex SRL depune documentele la bancă, pentru a fi expediate prin DHL la banca din Zürich.
4. Simultan, Impex SRL deschide AD în favoarea firmei Trading Co. pentru importul de piei crude sărate.
5. La sosirea documentelor la Zürich, Middle Assian Bank plăteşte la vedere 2% din valoarea AD firmei Impex SRL. Această sumă este utilizată de Impex SRL pentru acoperirea comisioanelor legate de derularea celor două acreditive.
6. Pentru exemplul luat, momentul 6 poate fi în două variante:
   6.a. Impex SRL, primeşte documentele ce atestă expedierea pieilor sărate, şi în acest mod operaţiunea de compensaţie se încheie, urmând să sosească mărfurile;
   6.b. Mărfurile în compensaţie nu au fost livrate până în 10.06.1994, drept urmare automat banca din Zürich dispune plata sumei de 294.000 USD (6.000 USD a primit prin plata la vedere la prezentarea documentelor) inclusiv dobânda LIBOR pe intervalul scurs.
7. Variantă alternativă. În posesia sumei încasate, Impex SRL poate procura marfa de la alt partener prin plata efectivă şi nu prin compensaţie.

3.8.2. Acreditivul documentar "*stand-by*"

În timp ce AD obişnuit este utilizat pentru a asigura mişcarea pe canal bancar a documentelor comerciale şi financiare de la exportator la importator şi a banilor, în sens invers, AD stand-by are o funcţie diferită: **de garantare.**

Banca emite un AD stand-by la solicitarea unui client (ordonatorul), care trebuie să ofere partenerului de contract (beneficiarul), o garanţie că dacă el nu îşi va îndeplini obligaţia asumată prin contractul comercial, ea, banca îl va plăti, despăgubindu-l băneşte.

Astfel, AD, stand-by diferă de un AD prin aceea că beneficiarul lui nu apelează la utilizarea AD decât în măsura în care ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată prin contract. De exemplu:

– **restituirea avansului** de către exportator importatorului în cazul rezilierii contractului. Prin contractul comercial exportatorul este obligat să restituie avansul, iar dacă nu o face, importatorul, în favoarea căruia a fost emis AD stand-by, va cere băncii suma;

– **plata contravalorii mărfurilor livrate,** dacă importatorul nu plăteşte mărfurile cumpărate, banca care a emis AD stand-by va plăti în locul său;

– **plata ratelor scadente la un credit, garantarea participării la licitaţii; buna executare a contractului** sunt alte situaţii în care se utilizează AD stand-by.[1]

---

1 Pentru detalii, vezi şi cap. XI Garanţia bancară.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul operaţiunilor de compensaţie, cel care exportă primul marfa poate solicita partenerului de contract, să îi ofere drept garanţie un AD stand-by. Astfel, dacă acesta nu-şi va îndeplini obligaţia asumată prin contract de a livra marfă în compensaţie, primul exportator, în baza dovezii că el a exportat marfa, poate cere băncii emitente a AD stand-by să îi plătească contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să i le livreze partenerul.

Locul unui AD stand-by în ansamblul unei afaceri de compensaţie este:

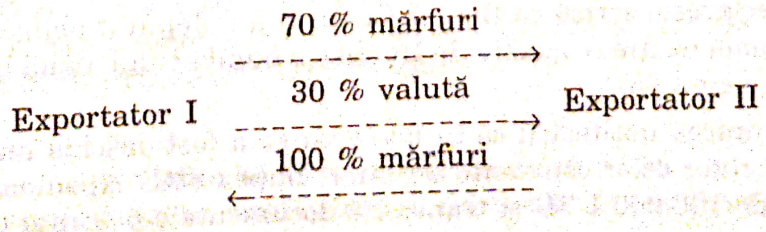
1. Partenerii convin să deruleze **compensaţia prin schimb de documente pe canal bancar;**
2. Primul exportator, care nu are încredere în partenerul său, îi solicită acestuia să îi ofere drept garanţie a livrării sale un **AD stand-by**;
3. După ce primul exportator este notificat de bancă că în favoarea sa a fost deschis AD stand-by, livrează marfa şi transmite documentele pe canal bancar;
4. După expedierea mărfii primul exportator, beneficiarul AD stand-by aşteaptă, în primul rând, ca în intervalul de timp convenit cu partenerul, acesta să îi livreze marfa;
5. În funcţie de comportamentul partenerului, din acest moment, pot apare două situaţii:
   - 5.1. Partenerul în perioada convenită livrează marfa. Drept urmare, operaţiunea de compensaţie s-a încheiat, iar AD stand-by devine fără obiect.
   - 5.2. Partenerul nu livrează marfa în perioada convenită. În acest caz, primul exportator-beneficiarul AD stand-by, solicită băncii utilizarea AD stand-by.

Astfel, contra documentelor ce atestă că el şi-a îndeplinit obligaţia de livrare a mărfii şi în baza declaraţiei scrise că partenerul nu şi-a îndeplinit obligaţia, banca îi dă bani – contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să le primească în compensaţie.

6. Cu banii astfel obţinuţi exportatorul prim poate procura marfa din altă parte, cu plata în valută;
7. Banca emitentă a AD stand-by îşi recuperează banii de la exportatorul al doilea, care este ordonatorul AD stand-by, dar care nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată prin contractul comercial de a livra marfa în compensaţie.

Sintetizând:

1. beneficiarul unui AD stand-by poate fi oricare dintre partenerii de contract, în măsura în care unul nu are neîncredere în celălalt, că acesta îşi va îndeplini obligaţia principală asumată prin contract. În practică, în cazul compensaţiilor, de regulă, beneficiarul AD stand-by este primul exportator;
2. dat fiind supleţea AD în general, de a se adapta oricărei situaţii, AD stand-by pot fi utilizate eficient în cazul:
   - 2.a. compensaţiilor realizate parţial în mărfuri, parţial în valută;



În cazul operaţiunilor de compensaţie, cel care exportă primul marfa poate solicita partenerului de contract, să îi ofere drept garanţie un AD stand-by. Astfel, dacă acesta nu-şi va îndeplini obligaţia asumată prin contract de a livra marfă în compensaţie, primul exportator, în baza dovezii că el a exportat marfa, poate cere băncii emitente a AD stand-by să îi plătească contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să i le livreze partenerul.

Locul unui AD stand-by în ansamblul unei afaceri de compensaţie este:

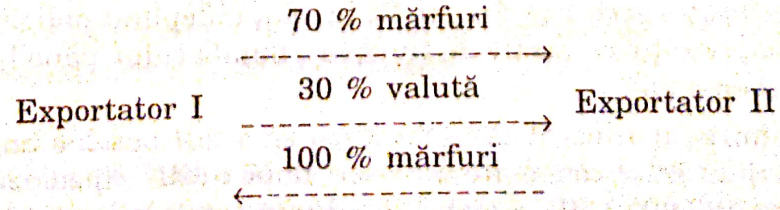
1. Partenerii convin să deruleze **compensaţia prin schimb de documente pe canal bancar;**
2. Primul exportator, care nu are încredere în partenerul său, îi solicită acestuia să îi ofere drept garanţie a livrării sale un **AD stand-by**;
3. După ce primul exportator este notificat de bancă că în favoarea sa a fost deschis AD stand-by, livrează marfa şi transmite documentele pe canal bancar;
4. După expedierea mărfii primul exportator, beneficiarul AD stand-by aşteaptă, în primul rând, ca în intervalul de timp convenit cu partenerul, acesta să îi livreze marfa;
5. În funcţie de comportamentul partenerului, din acest moment, pot apare două situaţii:
   - 5.1. Partenerul în perioada convenită livrează marfa. Drept urmare, operaţiunea de compensaţie s-a încheiat, iar AD stand-by devine fără obiect.
   - 5.2. Partenerul nu livrează marfa în perioada convenită. În acest caz, primul exportator-beneficiarul AD stand-by, solicită băncii utilizarea AD stand-by.

Astfel, contra documentelor ce atestă că el şi-a îndeplinit obligaţia de livrare a mărfii şi în baza declaraţiei scrise că partenerul nu şi-a îndeplinit obligaţia, banca îi dă bani – contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să le primească în compensaţie.

6. Cu banii astfel obţinuţi exportatorul prim poate procura marfa din altă parte, cu plata în valută;
7. Banca emitentă a AD stand-by îşi recuperează banii de la exportatorul al doilea, care este ordonatorul AD stand-by, dar care nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată prin contractul comercial de a livra marfa în compensaţie.

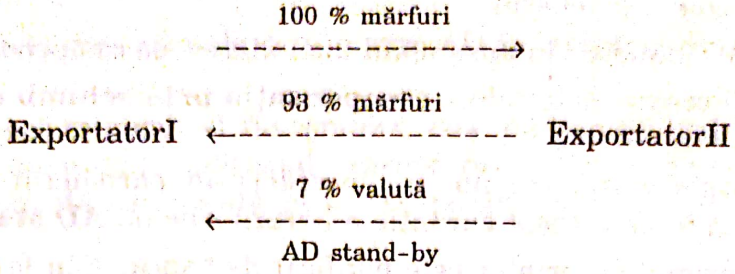
Sintetizând:

1. beneficiarul unui AD stand-by poate fi oricare dintre partenerii de contract, în măsura în care unul nu are neîncredere în celălalt, că acesta îşi va îndeplini obligaţia principală asumată prin contract. În practică, în cazul compensaţiilor, de regulă, beneficiarul AD stand-by este primul exportator;
2. dat fiind supleţea AD în general, de a se adapta oricărei situaţii, AD stand-by pot fi utilizate eficient în cazul:
   - 2.a. compensaţiilor realizate parţial în mărfuri, parţial în valută;



În acest caz, exportatorul al doilea poate solicita un AD stand-by pentru suma în valută pe care se obligă să o plătească primul exportator.

2.b. compensaţiilor cu mai multe livrări eşalonate în timp, şi care, în final pot să nu fie echilibrate perfect. Diferenţa, neacoperită prin livrări de mărfuri în compensaţie, poate fi acoperită printr-un AD stand-by



Deoarece AD stand-by au fost utilizate pentru prima dată în spaţiul dreptului bancar anglo-saxon ca instrument de garantare, cel mai adesea ele se întâlnesc sub denumirea de "letter of credit", "scrisori de credit", iar denumirea le defineşte funcţia "de rezervă", "în aşteptare" (stand-by).

Exemplul 1.

Firma Impex SRL, exportator de ţesături de bumbac, este interesată de o operaţiune de compensaţie cu bumbac preluat direct de pe piaţa externă, întrucât importatorii autohtoni solicitau un preţ mult mai mare comparativ cu cel internaţional în acel moment (1780 USD/t comparativ cu 1520 USD/t). În acest scop, solicită firmei germane Berger Co, ca "plata" ţesăturilor exportate în Germania să se facă în compensaţie cu bumbac. Cum firma germană nu era exportator de bumbac, acesta urmând a fi procurat de piaţa internaţională, Impex SRL îi solicită firmei germane şi un AD stand-by, prin acesta asigurându-se că dacă nu i se va livra bumbacul în compensaţie, ţesăturile livrate de Impex SRL vor fi acoperite prin plata efectuată de banca partenerului în baza AD stand-by emis.

Termenii contractuali au fost:

Impex SRL – ţesături bumbac în valoare de 100.000 USD
Berger Co – bumbac în valoare de 100.000 USD
Livrările vor avea loc în: luna septembrie – ţesăturile, octombrie – bumbacul;
Berger Co s-a obligat să ordone deschiderea unui AD stand-by cu o **valoare de** 100.000 USD şi cu o **valabilitate** până în 10 nov. 1994.

Derularea operaţiunii:

1. În luna august (14.08.1994) banca din Frankfurt deschide un AD stand-by, din ordinul firmei Berger Co în favoarea Impex SRL
   - în **valoare** de 100.000 USD
   - cu o **valabilitate** până în 11 nov. 1994
   - **utilizabil** de Impex SRL în baza prezentării documentelor care atestă livrarea ţesăturilor (factura şi documentul de transport) şi declaraţia scrisă că Berger Co nu şi-a îndeplinit obligaţia de plată în compensaţie respectiv **de livrare** a bumbacului până la 28 sept. 1994 (schema 65).
2. După primirea notificării că în favoarea sa a fost deschis un AD stand-by, corespunzător celor convenite anterior, Impex SRL expediază ţesăturile în valoare de 100.000 USD şi transmite documentele pe canal bancar.

Scanned with OKEN Scanner

3. În cursul lunii octombrie, Impex SRL aşteaptă să sosească bumbacul în compensaţie.

4.1. Dacă în luna octombrie bumbacul este livrat şi se primesc documentele ce atestă expediţia sa către Berger, operaţiunea de compensaţie s-a încheiat.

4.2. Dacă în luna octombrie documentele privitoare la bumbacul în compensaţie nu au sosit, Impex SRL, de îndată întocmeşte setul de documente şi declaraţia scrisă şi le expediază pe canal bancar la Frankfurter Bank – unde este domiciliat AD stand-by, astfel încât acestea să ajungă la ghişeele băncii plătitoare (în acest caz şi emitentă) până la 11 nov. 1994.

5. În urma prezentării documentelor, Frankfurter Bank îl plăteşte. Impex SRL cu banii obţinuţi poate cumpăra bumbacul de la alt furnizor.

6. Banca solicită suma plătită în virtutea angajamentului ferm asumat prin AD stand-by firmei Berger Co ca ordonator. Astfel, operaţiunea s-a încheiat.

Telex .....

Frankfurter Bank
Tanuenallee 15
600 Frankfurt
Date 14.08.1994

From Frankfurter Bank
Frankfurt
To Invest Bank Bucharest

Our ref/T2 – 50288

We herewith open our **irrevocable stand by letter of credit** no T2 50288

by order of:	Berger Co, Hadlaubstrasse, 6300 Zug
in favor of:	Impex SRL, Arcului 20, Bucharest
For an amount of	about USD 100.000
payable	with us
valid until	11.11.1994 for prezentation of documents with us

available against presentation of:

– copy of commercial invoice ;
– copy of clean on board Bill of Lading;
– beneficiary written statement certifiying that Berger Co, have failed to fulfil their payment compensation obligation with regard to the following shipment:

about "xy" cotton
from: egyptean port **to**: Constanţa port
per M/T TAMARA
Shipment latest september 28th 1994.

Beneficiary written statement to contain declaration that the original shipping documents have been sent by them directly to Berger Co, în accordance with their instruction.
This stand-by letter of credit is subject to UCP 500 A; written confirmation will not follow.
Please advise beneficiaires without adding your confirmation.

Frankfurter Bank

Schema 65. Scrisoare de credit stand-by
(garanţia plăţii în cazul nelivrării mărfurilor în compensaţie).

Scanned with OKEN Scanner

În exemplul 1, prin AD stand-by s-a garantat plata contravalorii ţesăturilor din bumbac, pentru situaţia în care partenerul până la 28 septembrie 1994 nu ar fi livrat în compensaţie bumbacul. Indirect, prin textul AD stand-by, firma germană este obligată să îşi respecte termenul de livrare al bumbacului şi să nu întârzie livrarea în compensaţie.

În acelaşi timp, prin modul în care a fost redactat textul AD stand-by, utilizarea sa de Impex SRL este "legată" de operaţiunea de compensaţie: numai dacă nu se livrează marfa în compensaţie, Impex SRL va putea încasa banii.

Deoarece AD stand-by funcţionează ca un instrument de garantare a unei plăţi, folosirea lui se poate realiza independent de prestaţia în compensaţie, respectiv în textul său să nu se mai facă nici o trimitere la obligaţia ce o are ordonatorul de a livra în compensaţie etc. În acest caz, AD stand-by funcţionează ca o obligaţie pură de plată a băncii emitente, contra dovezii prin documente că beneficiarul şi-a îndeplinit anumite obligaţii şi nu a fost plătit de ordonatorul garanţiei.

Exemplul 2.

Impex SRL convine cu o firmă din Franţa o operaţiune de compensaţie: mobilă contra stofă de mobilă şi feronerie în valoare de 100.000 FRF. Livrările vor avea loc simultan în cursul lunii ianuarie 1994 prin schimb de documente. Deoarece Impex SRL, ca exportator de mobilă, este interesată direct să aibă stofa de mobilă şi feroneria rapid sau bani, solicită firmei franceze un AD stand-by prin care să-i garanteze plata mobilei livrate în termen de maximum 10 zile de la data facturării mărfurilor expediate, independent de exportul în compensaţie: stofă şi feronerie.

Derularea afacerii

1. Înainte de termenul de livrare al mobilei, firma franceză solicită băncii sale emiterea unui AD stand-by prin care (schema 65):
   - **acoperă plata livrărilor efectuate** de Impex SRL până la **28 ianuarie 1994** (deci, indirect o obligă pe Impex SRL să-şi respecte termenele de livrare: ianuarie);
   - **executarea garanţiei,** utilizarea AD stand-by, respectiv încasarea banilor nu se poate face, decât dacă până la 10 februarie 1994, Bijon Co – Franţa nu a plătit (sau nu a livrat în contrapartidă, în acest caz, garantarea plăţii nu mai este "legată") contravaloarea facturilor aferente livrărilor efectuate până în **28 ianuarie 1994**;
   - valoarea AD stand-by este dată de valoarea mărfurilor expediate de Impex SRL;
   - plata se face la opt zile lucrătoare după scadenţa indicată pe facturi, locul plăţii este la banca Lyon Franţa; plata contra documentele precizate: factură, document de transport, declaraţia Impex SRL că nu a fost plătită (respectiv, nu a primit marfă)
2. La primirea notificării de deschidere a AD stand-by Impex SRL începe de îndată expedierea mobilei. Prin textul AD stand-by se impune (indirect) ca livrările toate (în valoare de 100.000 FRF) să aibă loc până în 28 ianuarie 1994. Pentru livrările efectuate după această dată banca nu va onora documentele.
3. Pe intervalul 28 ianuarie – 10 februarie 1994, Impex SRL aşteaptă plata documentelor de la Bijon Co în sensul celor convenite:
   - primirea documentelor privind expedierea în contrapartidă a stofei de mobilă şi feronerie sau
   - plata efectivă.

Scanned with OKEN Scanner

Eventual, contactează telefonic firma Bijon Co din Lyon să afle care este situaţia.

4. După trecerea acestui interval, de îndată, Impex SRL expediază băncii din Lyon:
   – documentele (factură, document de transport), prin care atestă că şi-a îndeplinit obligaţia sa de livrare a mărfurilor;
   – declaraţia scrisă în care preia textual cele cerute în AD stand-by (în ghilimele), solicitând plata mărfurilor, întrucât Bijon Co nu a exportat în compensaţie şi nici nu a achitat mărfurile primite.

5. La primirea documentelor, banca în 4 zile, plăteşte documentele prezentate de Impex SRL în bună ordine şi în cadrul valabilităţii AD (până la 28 februarie 1994).

Se observă că Impex SRL, poate prezenta documente atestând livrări parţiale şi documente vechi. Această menţiune din textul A stand-by are în vedere documentele de transport, care după cum se ştie dacă nu se specifică altfel trebuie prezentate la bancă în cel mult 21 de zile de la data expediţiei.

Lyon Bank
France
Telex .....

L/C 3459
Date 6.01.1994.

D'order et pour compte de Bijon Co Lyon France, veuillez avizer Impex SRL Arcului 20 Bucharest de l'emission de notre lettre de credit stand-by irrevocable nr. 3459 pour un montaut de FRF 100.000 maximum, en vue de garantir le reglement de expedition de meuble.s In consequence, nous nous engageons par le presente a payer la beneficiaire Impex SRL, faute de reglement de la part de Bijon Co Lyon France huit jour onvers apres l'echance indiquee sur les factures correspondenes apre remise a nous-meme, directment par le beneficiare Impex SRL, des documents ci apres:

– facture(s) commerciale(s) en un exemplare;
– copie on photocopie de document de transport, qui peut etre le duplicata de la lettre de voiture;
– declaration du beneficiare indiquant: "nous certificans que nous avons expedie a notre acheteur Bijon Co Lyon le marchandises faisant l'object de notre (nos) facture(s) jointe(s) et nous declarans que nous n'avous pas recu le reglementy afferent d'un montant de 100.000 FRF, qui devait non etre effectuee a l'echance du (a ux echance des) 10 feb. 1994";
– la remise de documents anciens este autorisse;
– les expedions partialles sont autorises;
– quatre (4) jour apres le reception des documents conforme, non ferons crediter le compte du beneficiare de la presente garantie;
– la presenta garantie couvre toutes les expeditions faites jusqu' on 28 jan. 1994;
– all sera echue le 28 febr. 1994;
– tous le frais hors de France sont a charge du beneficiare;
– veuillez avizer le beneficiare par il, de toute urgence,
– la presente garantie este soumise aux regles et usances uniformes relatives aux credits documentaire version revisse de 1993 brochures no 500 de CCI – Paris.

Lyon Bank

Schema 65. Scrisoare de credit stand-by (garanţie independentă).

Deşi, în exemplul II este prezentată o operaţiune de compensaţie, utilizarea AD stand-by în acest caz are rolul unei garanţii independente de plată.

Scanned with OKEN Scanner

AD stand-by este supus publicaţiei 500 (art. 2) şi ca atare toate elementele specifice AD sunt aplicabile şi în acest caz. Astfel, ele pot fi modificate, în cazul în care beneficiarul nu acceptă anumite clauze inserate în text; pot fi confirmate dacă banca emitentă nu prezintă anumite garanţii; pot conţine şi alte clauze, iar regimul comisioanelor în anumite limite este acelaşi cu al oricărui AD.

În cazul compensaţiilor inegale, deci, când unul din parteneri se anticipează că nu va livra marfă valoric egală se poate negocia formularea:

"ne angajăm să plătim suma maximă de ..... sau orice sumă până la aceasta în baza declaraţiei scrisă că .....".

Avantajul AD stand-by este legat de:

– posibilitatea garantării independente a unei plăţi prin angajamentul ferm de plată al unei bănci;

– adaptabilitatea la diferite obligaţii de plată ale exportatorului sau importatorului altele decât cele ce privesc compensaţiile;

– este reglementat de Publicaţia 500 cunoscută tuturor părţilor implicate în afacere, depăşind dificultatea cunoaşterii regimului (legislaţiei) garanţiilor bancare din diferite ţări.

Dezavantajul utilizării AD este determinat de:

– atitudinea băncilor care sunt prudente în emiterea AD stand-by; tratându-le ca pe garanţii, selectează atent pentru cine şi în favoarea cui garantează, respectiv le emit;

– ridică costul operaţiunii de compensaţie, comparativ cu, de exemplu, schimbul direct de documente.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul IV

BĂNCILE ŞI ACREDITIVUL DOCUMENTAR

4.1. RESPONSABILITĂŢI ŞI LIMITE

În relaţia de AD băncile îşi asumă o funcţie deosebit de importantă în raport cu interesele partenerilor de contract:

– **vânzătorul, exportatorul** doreşte să fie sigur că suma ce i se cuvine ca urmare a livrării mărfurilor o va încasa;

– **cumpărătorul, importatorul** doreşte să nu fie plătite mărfurile înainte ca acestea să fi fost expediate potrivit celor stabilite cu partenerul de contract.

Aceste **cerinţe** sunt îndeplinite de bănci în sensul că:

– angajamentul ferm de plată asumat de bancă constituie o garanţie pentru **exportator** că va fi plătit după ce face dovada livrării mărfurilor;

– prin termenii şi condiţiile precizate **de importator,** în cererea de deschidere a AD, acesta are siguranţa că banca nu va plăti contravaloarea mărfurilor, decât dacă sunt respectate aceste precizări, în documentele prezentate de exportator.

În relaţiile importatorului (ordonatorului) şi ale exportatorului (beneficiarului) cu băncile aceştia trebuie să ia în considerare:

– **acreditivul documentar este un contract independent de contractul comercial care stă la baza lui sau alte înţelegeri existente între importator şi exportator** (art.2). Drept urmare:

– includerea în AD a oricăror trimiteri la contractul comercial nu are nici un efect şi nu determină nici o obligaţie pentru bănci;

– exportatorul nu poate trage banca la răspundere de faptul că prin contract s-a convenit într-un fel, iar în AD cerinţele sunt altele. Textul AD este realizat din ordinul ordonatorului, iar diferendul astfel apărut se rezolvă direct între partenerii de contract;

– pentru încasarea banilor (utilizarea AD) suveran este AD şi nu cele convenite prin contract. În măsura în care exportatorul îndeplineşte ceea ce se cere prin AD, în mod ferm este plătit de bancă;

– **în toate etapele derulării AD, toate părţile (exportator, bănci, importator) iau în considerare numai documentele şi nu mărfurile la care documentele se referă** (art.4)

– băncile examinează numai documentele (şi nu marfa) pentru a efectua plata, în măsura în care acestea corespund termenilor şi condiţiilor din AD, băncile efectuează plata;

– dacă mărfurile primite de importator nu corespund celor precizate în documente, băncile nu au nici o responsabilitate, diferendul se rezolvă direct între partenerii de contract;

– dacă în textul AD sunt precizate anumite condiţii fără a se preciza documentele ce trebuie prezentate în conformitate cu acestea, băncile vor considera aceste condiţii ca nefiind precizate şi le vor ignora;

Scanned with OKEN Scanner

– toate instrucţiunile de emitere şi/sau modificări de AD, trebuie să precizeze clar documentele contra cărora se va face plata;

– **băncile nu îşi asumă nici o responsabilitate cu privire la forma, autenticitatea, legalitatea, etc. a documentelor** (art.15)

– dacă unul dintre documentele prezentate de exemplu, de exportator, nu este un document autentic (este un fals) băncile nu au nici o responsabilitate;

– băncile nu au nici o responsabilitate pentru descrierea mărfurilor, cantitatea declarată etc. în documente sau pentru însăşi existenţa mărfurilor;

– băncile nu au nici o obligaţie sau responsabilitate privind buna credinţă a cărăuşilor, agenţilor, brokerilor, asiguratorilor.

Deci, orice problemă privind documentele care s-au dovedit a fi false, neautentice, nelegale sau al căror conţinut este nereal (se declară, de exemplu, alte cantităţi, calităţi decât cele expediate etc.) se rezolvă direct între cei doi parteneri.

– **Băncile examinează documentele cu o grijă rezonabilă pentru a se asigura că apar a fi în conformitate sau nu cu termenii şi condiţiile din AD** (art. 13 a);

– **Băncile nu îşi asumă nici o responsabilitate pentru consecinţele ce decurg din:**

– **întârzierea** transmiterii mesajelor sau documentelor;

– **pierderea** pe parcursul transportului/transmiterii mesajelor sau documentului;

– **deteriorarea** sau apariţia unor **erori** în timpul transportului/transmiterii mesajelor;

– **traducerea** incorectă a unor termeni sau interpretarea lor greşită, rezervându-şi dreptul de a transmite termeni netraduşi (art. 16);

– **întreruperea activităţilor** (bancare) ca urmare a forţei majore: calamităţi, greve, revolte etc., interval în care nu vor plăti AD a căror valabilitate expiră în astfel de perioade (art. 17).

– **Băncile care utilizează serviciile altei bănci o fac pe contul şi riscul ordonatorului (importatorului)** (art. 18). Drept urmare, nu au nici o responsabilitate dacă:

– instrucţiunile transmise nu sunt îndeplinite de cealaltă bancă;

– legile şi uzanţele din ţările străine impun anumite cerinţe, obligaţiile şi responsabilităţile, în acest caz acestea sunt ale ordonatorului(art. 18d).

4.2. COMISIOANE BANCARE

Pentru toate serviciile efectuate de bănci legate de derularea unei plăţi prin AD acestea percep taxe şi comisioane.

Privit în ansamblu, costul plăţii prin AD este mai mare comparativ cu cel pentru alte modalităţi de plată (incaso, ordin de plată, transfer bancar direct din cont etc.) aceasta deoarece:

– banca îşi angajează propriile fonduri prin angajamentul ferm de plată asumat;

Scanned with OKEN Scanner

– este responsabilitatea băncii de a controla documentele şi a urmări corectitudinea derulării operaţiunii în ansamblu.

În principiu, costurile plăţii prin AD sunt determinate de:

– **valoarea AD** (se calculează asupra valorii AD);

– **gradul de siguranţă al plăţii** (revocabil, irevocabil, irevocabil confirmat); (schema 67);

– **durata valabilităţii AD:**

– **numărul solicitărilor suplimentare** (preavizare, modificare etc.) fiecare plătindu-se separat.

Principalele comisioane solicitate de băncile angajate în derularea unui AD sunt prezentate în schema 67.

	AD revocabil	AD irevocabil neconfirmat	AD irevocabil confirmat
Deschiderea (banca emitentă)	Comision de deschidere unic	Comision de deschidere calculat trimestrial pe toată perioada valabilităţii acreditivului	
Notificarea (banca notificatoare)	Comision de notificare unic		–
Confirmarea (banca confirmatoare)	–	–	Comision de confirmare calculat trimestrial pe toată perioada valabilităţii
Plata	Comision de plată sau, după caz, comision de negociere		
Plata diferată	Comision de plată diferată unic		Comision de plată diferată calculat trimestrial pentru perioada plăţii amânate

Schema 67. Costul acreditivului documentar.

Referitor la comisioane:

– potrivit Publicaţiei nr. 500, dacă partenerii nu au convenit altfel, **plata comisioanelor este în obligaţia ordonatorului AD**;

– în practică partenerii pot conveni ca plata comisioanelor să fie suportată de fiecare în ţara lui (cel mai adesea) sau de beneficiarul AD (mai rar).

Excepţie de la această regulă fac:

– **AD cu plata prin negociere,** comisionul de negociere cade în obligaţia beneficiarului care negociază la banca sa;

– **AD transferabil**, comisionul pentru transferul AD cade în **sarcina beneficiarului principal.** Acest comision (beneficiarului principal), poate să îl suporte în totalitate sau după caz, să fie acoperit şi de beneficiarul (beneficiarii) secund.

Scanned with OKEN Scanner

– **Comisioanele principale se calculează pe trimestru sau fracţiune de trimestru.** Pentru fracţiune de trimestru se calculează ca şi pentru un întreg trimestru (de reţinut pentru ordonatori la stabilirea valabilităţii AD).

– Dacă AD este **utilizat numai parţial sau nu este încasată întreaga lui valoare,** comisioanele se calculează ţinând cont de aceste sume.

– De regulă, comisioanele se calculează procentual asupra unei sume, dar per operaţiune, adesea, băncile stipulează un prag sub care valoarea comisionului nu poate fi stabilit (schema 68) De reţinut **la decizia privind modalitatea de plată în raport cu suma de plată**: de exemplu, de plătit 1.000 USD, prin AD, comisioanele pot ajunge la 300-400 USD, ca urmare a repetatelor modificări cerute.

– **Comisioanele pentru servicii suplimentare**: preavizare; modificări de AD se plătesc separat de fiecare dată, mărind costul plăţii prin AD.

– Dat fiind costul relativ ridicat al comisioanelor bancare, în perioada negocierilor, partenerii trebuie să convină clar distribuţia acestora între ei, iar ordonatorul să precizeze în cererea de deschidere în sarcina cui cad comisioanele bancare:
  – ordonatorului;
  – beneficiarului;
  – fiecăruia pentru băncile din ţara sa.

Ilustrativ, sunt redate în schema 68 costurile legate de derularea unui AD practicate de o bancă din ţara noastră la un moment dat.

Dacă valoarea AD este menţionată prin "aproximativ" sau "circa" comisionul perceput de bancă va fi modificat pentru suma indicată mărită cu 10%.

Se observă că faţă de anumite comisioane care se percep în sumă fixă, indiferent de valoarea AD, majoritatea lor se calculează la mie (‰) aplicat la valoarea AD, iar dacă suma astfel obţinută se situează sub plafonul minim precizat, se percepe suma fixă minimă indicată.

Privind în ansamblu, la acreditive, comisioanele practicate de băncile comerciale româneşti, deşi diferă în anumite limite între ele, sunt sensibil egale cu cele practicate de băncile europene, şi sunt mai mari cu 25-75% faţă de băncile din Asia şi Africa, cu 50-100% la emitere/confirmare şi cu 25-50% la negociere/plată faţă de băncile din SUA şi Canada şi cu circa 25% faţă de băncile din America Latină.

Dat fiind, pe de o parte, nivelul relativ ridicat al comisioanelor specifice derulării AD, iar pe de altă parte, importantele diferenţe de nivel la comisioane percepute de bănci din diferite zone geografice, problema aceasta trebuie avută în vedere atât în perioada precontractuală, cât şi pe parcursul negocierii contractului comercial internaţional.

Astfel, din timp, orice agent economic trebuie în etapa precontractuală să ia în considerare următoarele elemente:

– *tarifele practicate de banca românească care îl deserveşte;*
– *tariful băncii corespondente a băncii româneşti care îl deserveşte;*
– *marja suplimentară de acoperire a costului altor servicii minore, imprevizibile, legate de operaţiunile bancare respective, costurile de poştă, telegraf, telex etc. Practica arată că per operaţiune, aceasta se ridică la 10-20% faţă de totalul comisioanelor de bază ale celor două bănci.*

Scanned with OKEN Scanner

Export	
- Preavizare	25$
- Avizare	1,25‰; minim 50$
- Confirmare	pe bază de aranjament
- Plată/negociere	1,75‰; minim 100$
- Preluare de documente	1,5‰; minim 75$
- Acceptare/plată diferată	1,75‰; pe lună sau fracţiune de lună; minim 100$
- Modificare de AD	
· majorarea valorii AD	avizare sau confirmare
· mărirea valabilităţii	25$
- AD transferabil	2‰; minim 50$
- Rezerve la documente	25$
- Anulare de AD	25$
- Refuz de plată documente	25$
- Drept de ramburs către o a treia bancă	30$
Import	
- Deschidere de AD irevocabil	2‰/ pe trimestru sau fracţiune de trimestru; minim 100$
- Modificare de AD	
· majorarea valorii AD	2‰/pe trimestru ori fracţiune de trimestru; minim 100$
· mărirea valabilităţii ori alte modificări	25$
- Plata	1,75‰; minim 100$
- Acceptarea ori plată diferată (pentru perioada ce depăşeşte valabilitatea AD)	1,5‰/pe lună sau fracţiune de lună; minim 100$

Schema 68. Comisioane şi taxe bancare.

Referitor la modul de repartizare a comisioanelor funcţionează două reguli:

1. În materie de costuri bancare, voinţa părţilor manifestată în contractul comercial internaţional este cea care impune modul în care băncile vor solicita comisionul. Pentru aplicarea acestei reguli este necesar ca:
   – *înţelegerea contractuală să prevadă expres proporţiile în care fiecare dintre părţi va suporta costurile bancare;*
   – *partea de contract (ordonatorul) care se adresează băncii pentru un serviciu, să facă cunoscută băncii înţelegerea contractuală, dându-i instrucţiuni precise asupra modului de percepere a spezelor şi comisioanelor bancare.*
2. În lipsa unei înţelegeri exprese, sau în lipsa unor instrucţiuni clare date băncii în această materie, băncile aplică automat **regula potrivit căreia plata serviciilor se face de către solicitatorul de servicii.**

Deci, în cazul AD, dacă în deschidere nu se precizează cine suportă comisioanele, **se subînţelege că acestea sunt suportate de importator (ordonator)**, el fiind cel care a cerut serviciul bancar de deschidere a AD.

Cel mai adesea, în practica de comerţ internaţional, comisioanele bancare sunt suportate de ambii parteneri, fiecare în ţara lui.

Scanned with OKEN Scanner

Name of Issuing Bank:

Irrevocable Documentary Credit (1)

Number (2)

Place and Date of Issue: (3)

Applicant:

(5)

Expiry Date and Place for Presentation of Documents

Expiry Date:

Place for Presentation: (4)

Beneficiary:

(6)

Advising Bank: Reference No

(7)

Amount:

(8)

Partial shipments ☐ allowed ☐ not allowed (10)

Transhipment ☐ allowed ☐ not allowed (11)

☐ Insurance covered by buyers (12)

Shipment as defined in UCP 500 Article 46

From

For transportation to:

Not later than:

(13)

Credit available with Nominated Bank:

☐ by payment at sight

☐ by deferred payment at:

☐ by acceptance of drafts at:

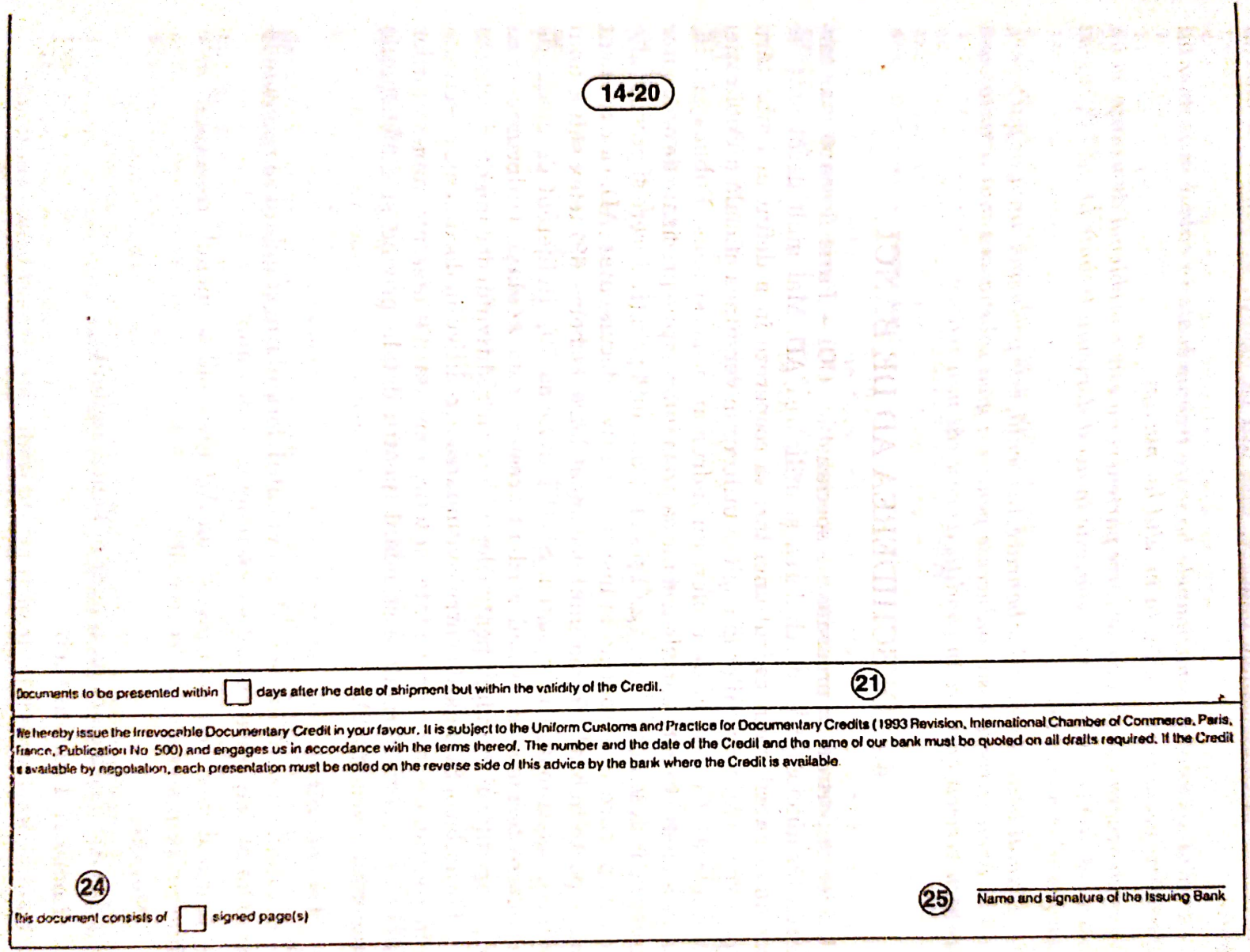
☐ by negotiation (9)

Against the documents detailed herein:

☐ and Beneficiary's draft(s) drawn on:

(14-20)

Scanned with OKEN Scanner



Schema 69. Formular standard pentru deschiderea AD.

Scanned with OKEN Scanner

În principiu, ca moment în timp, comisioanele bancare se percep înainte de plata/încasarea preţului de contract.

Referitor la comisioanele bancare, este util ca agenţii economici să aibă în vedere:

– totalul spezelor şi comisioanele bancare trebuie luate în calcul în momentul formării preţului de ofertă, la nivelul lor maxim;

– repartizarea comisioanelor între parteneri nu este o problemă de uzanţă, ci un element de negociere şi orice concesie în acest domeniu trebuie privită în raport cu preţul contractual;

– volumul total al costurilor bancare, în esenţă, este problema ambilor parteneri, drept urmare trebuie să conlucreze pentru a găsi soluţia cea mai avantajoasă pentru servicii bancare în condiţii de cost cât mai reduse.

4.3. DESCHIDEREA AD DE BĂNCI

Un loc important în preocupările specialiştilor CCI – Paris îl ocupă standardizarea terminologică în deschiderea şi utilizarea AD. Mai mult decât atât, se recomandă băncilor din cadrul unei ţări să coopereze în a defini în limba ţării respective sensul termenilor în engleză utilizaţi în versiunea oficială a Publicaţiei 500 (engleză). Cu scopul de a oferi un îndrumar în acest sens, Publicaţia 516, detaliază modul în care băncile trebuie să preia informaţiile precizate de ordonator în cererea de deschidere (vezi § 2.6) şi să le transmită prin traducere şi precum alte precizări pe care să le conţină în însuşi acreditivul documentar. AD, ca document în sine, poate îmbrăca forma unui document letric (schema 69) telex sau a unui document teletransmis prin sistem SWIFT (schema 70). Indiferent de modul de transmitere termenii şi sensul atribuit acestora este **acelaşi**. Utilizându-se ca model Formularul Standard pentru deschiderea acreditivului documentar (schema 69) şi Formularul Standard pentru continuarea acreditivului documentar, (schema 71) în continuare sunt prezentate sintetic, comentariile aferente numerotărilor existente pe aceste formulare standard (pentru detalii privind şi dimensiunile documentelor vezi § 2.2).

1. **Irevocabil**

– dat fiind larga utilizare a AD **irevocabil,** formularul standard se recomandă să aibă preimprimat "acreditiv documentar irevocabil";

– în cazul unei solicitări pentru un AD revocabil termenul "irevocabil" este înlocuit prin ştergere cu "revocabil".

2. **Număr.**

– orice AD deschis are un număr al băncii emitente.

3. **Locul şi data emiterii**

– locul emiterii este întotdeauna oraşul unde este situată banca emitentă;

– când AD este emis **letric (airmail)** data emiterii, de regulă, este aceeaşi cu data transmiterii letrice a acreditivului;

– dacă AD este instrument operativ de lucru, iar emiterea sa a fost preavizată printr-un sistem de teletransmisie, data emiterii AD este data întocmirii sale efective şi nu data preavizării prin teletransmisie;

Scanned with OKEN Scanner

date:
from: invest bank bucharest romania
to:
test:
40a/ from of documentary credit: irrevocable
20 / documentary credit number:
31c/ date of issue:
31d/ date and place of expiry:
50 / applicant:
59 / beneficiary:
32h/ amount:
39 / amount specificaton:
41a/ available with you by negotiation
42 / payable at sight
43p/ partial shipments:
43t/ transhipments:
44 / loading on board or/despatch or/taking:
45a/ description of goods and/or services:
46a/ documents required:
1. - comercial invoice in...
2. - confirmation of the forwarding agent attesting the taking over of the goods according to the invoice, for export to Romania, packed for export, despatch of goods at the irrevocable disposal of the applicant
- full set bill of lading clean on board, issued to the oder of ..... destination .....
- duplicate of railway bill, attesting despatch of goods for destination ..., at the irrevocable disposal of the applicant and number of waggon
- psotostatic copy or duplicate of the export licence for romania, valid ... days from the date of presentation of documents for payment or confirmation of a competent authority/of the sellers that an export licence is not necessary.
- letter of guarantee issued by the sellers guaranteing for a period of ... months from ... the quality of the material, the perfect functioning and workmanship of the goods delivered and containing the undertaking of the sellers to repair or to replace the defective pieces, on their expenses, in conformity with the terms of the contract/order.
- benef. declaration that simultaneously with goods delivery they sent to applicants address, by registered airmail ... copies of...
- quality certificate in ...
- benef. telex copy addressed to ... latest/within ... hours/days after despatch of goods, indicating: ....
- letter of guarantee issued by ..... according to the encolosure .....
- duplicate of roadway bill (cmr) attesting despatch of goods for destination station ..... at the irrevocable disposal of the applicant attesting also the number of truck;
- airway bill attesting despatch of goods at irrevocable disposal of the applicant attesting also the date and number of flight;
- insurance policy/certificate issued to order of ..... for 110 pct. of invoice value covering all risks
47a/ additional conditions:
- payments under reserve not permitted
- documents with discrepancies are subject to a discrepancy fee of usd 25.00 or/ equivalent each - which will be deducted from the proceeds if the case may be
71b/ charges and commissions:
- all banking charges and commissions are for beneficiary account
- all banking charges and commissions are for applicants account
- all banking charges and commissions outside romania are for beneficiary account
48 / period for presentation: docs to be presented within 21 days of transport document but within l/c validity

Schema 70. Deschidere AD (SWIFT). Macheta completată de bănci corespunzător celor precizate de ordonator în ordinul de deschidere.

Scanned with OKEN Scanner

```
49 / confirmation instructions:
   - please advise beneficiary adding your confirmation only at
beneficiary express request and on their expenses without charges for us
informing us accordingly
   - please advise beneficiary without adding your confirmation
78 / instructions to the paying/accepting/negotiation bank:
   - for your payments made we authorize you to debit our account with you
under tested telex to us to be sent without charges for us confirming all
l/c terms and conditions are complying with value 4 working days after
date of your telex
   - 4 working days after date of your tested telex to us to be sent
withour charges for us and confirming us documents in strict compliance
with l/c terms and conditions we shall cover you at a bank nominated by
yourselves
   - for your payment/s basis on documents in strict compliance with l/c
terms and conditions - payment/s which are to be effected ... days after
.........
   - we authorize you to debit our account with you advising us by tested
telex to us to be sent without charges for us latest 4 working days
before maturity date/s
   - for your payment/s basis on documents in strict compliance with l/c
terms and conditions - payment/s which are to be effected ... days after
... - we shall cover your account at a bank nominated by yourselves,
advising us by tested delex to us to be sent without charges for us
latest 4 working days before maturity date/s
57a/ "advice through" bank:
72 / sender to receiver information: credit subject to uniform customs
and practice for documentary credits 1983 rev. icc publ.no. 400.
   regards
```

Schema 70. (continuare).

– dacă un AD este emis şi transmis printr-un sistem de teletransmisie, data emiterii este cea imprimată prin sistemul de teletransmisie;

– dacă un AD este instrument de lucru în urma unei preavizări prin teletransmisie, pentru a nu se produce confuzii privind dat emiterii, este util ca băncile emitente să menţioneze "acest AD este instrument operativ de lucru în conformitate cu teletransmisia noastră din..." ("operative credit instrument in confirmation of our teletransmission of...").

4. **Data şi locul unde expiră valabilitatea AD**

– toate AD trebuie să specifice clar o dată la care expiră valabilitatea pentru prezentarea documentelor pentru plată/acceptare/negociere (art. 42);

– se trece o dată şi nu o perioadă de timp;

– locul unde trebuie să fi prezentate documentele înainte de a expira valabilitatea AD. de regulă, se menţionează oraşul sau ţara după ce a fost trecută data: an, lună, zi, oraş, ţară.

De exemplu:

98.04.06 in Londra
94 12 17 in Ecuador

– locul unde expiră valabilitatea AD trebuie să fie corelat cu locul (oraş, ţară) unde se află banca desemnată spre a-i fi prezentate documentele. O atenţie deosebită trebuie acordată AD care au menţiunea "liber negociabil", "freely negociable" (vezi § 2.5.2.).

5. **Ordonator**

Numele şi adresa completă a ordonatorului AD.

Scanned with OKEN Scanner

6. **Beneficiar**

Numele şi adresa părţii în favoarea căruia AD a fost emis.

7. **Banca avizatoare**

– se trece numele şi adresa băncii care va aviza beneficiarul de deschiderea AD;

– nu se va include "**Referinţa nr...**", această menţiune este utilizată doar **de banca avizatoare când notifică beneficiarul;**

– dacă banca avizatoare este şi bancă desemnată (să plătească/accepte/negocieze) (art. 10 b), numele şi adresa băncii vor fi precedate de precizarea: "acreditivul este plătibil la"... ("Credit available with...").

8. **Suma – valoarea AD**

– suma trebuie exprimată în cifre şi litere, ca măsură de protecţie împotriva unor modificări de sumă neautorizate;

– dacă suma este precedată de termenii "about", aproximately" sau "circa", acreditivul permite o toleranţă la plată de 10% (art. 39 a);

– moneda de plată trebuie indicată în abrevierea standardizată – ISO. De exemplu – USD – dolar SUA; GBP – liră sterlină, DEM – marcă germană.

9. **Banca desemnată şi modul de utilizare a AD**

– în acest spaţiu se precizează banca desemnată şi detaliile privind modul de utilizare al AD (art. 10 a şi b).

"Acreditivul plătibil la... ("Credit available with"...)

– numele şi localitatea băncii desemnate;

– dacă banca avizatoare este şi bancă desemnată, numele şi localitatea băncii avizatoare **se vor repeta;**

– dacă AD este cu plata prin negociere – liber negociabil se menţionează "orice bancă din oraş/ţară" ("any bank in"...)

– banca emitentă în desemnarea altei bănci să plătească/accepte/negocieze, să aibă în vedere că în viitor va trebui să îi ramburseze sumele plătite în conformitate cu condiţiile din AD (art. 10 d);

– pentru desemnarea plăţii la ghişeele unei bănci se va utiliza particula "**with**" evitându-se termenul "**you(r)**".

Prin - by

– se va marca prin "X" căsuţa corespunzătoare modului în care se va utiliza AD. Astfel:

♦ **Plată la vedere - Payment at sight**

– dacă ordonatorul a precizat că plata este prin cambii trase la vedere, atunci se marchează "plata la vedere" şi căsuţa pentru "cambii trase de beneficiar";

– dacă ordonatorul a cerut cambii trase la vedere, aceste cambii vor fi trase asupra băncii desemnate (să plătească/accepte/negocieze).

♦ **Plată amânată - Diferred payment**

– în afară de marcarea căsuţei prin semnul "X" este necesară trecerea numărului de zile la care plata este amânată şi evenimentului economic de la care se calculează acest interval. De exemplu:

30 de zile de la data expediţiei (30 days after the date of shipment);

Scanned with OKEN Scanner

45 de zile de la prezentarea documentelor (45 days after presentation of documents).

♦ **Plată prin acceptare Acceptance**

– o dată cu marcarea căsuţei trebuie trecută data scadenţei cambiei şi a evenimentului de la care se calculează. De exemplu:

– 30 de zile de la vedere (30 days sight);

– 180 de zile de la data livrării (180 days after the date of shipment).

♦ **Plată prin negociere - Negotiation**

– în cazul acreditivelor negociabile, întotdeauna căsuţa pentru cambii va fi marcată;

– trebuie să se precizeze asupra cui vor fi trase cambiile: băncii emitente sau asupra băncii desemnate.

şi cambiile beneficiarului - and beneficiary draft(s)

– această căsuţă se marchează numai când AD este utilizabil:

– prin acceptare;

– prin negociere.

Trase asupra - Drawn on

– se indică asupra cui trebuie trase cambiile de beneficiar: banca emitentă sau altă bancă desemnată;

– un acreditiv nu va fi emis utilizabil prin cambii trase asupra ordonatorului (art. 9 b IV).

10. **Livrări parţiale**

– dacă nu se specifică nimic, sau altfel în AD **livrările parţiale sunt permise** art. 40 a) (**allowed**);

– în cazul în care nu sunt permise se markează căsuţa "**not allowd**".

11. **Transbordări**

– termenul de transbordare ca înţeles este precizat în art. 23, 24, 25, 26, 27 şi 28 din Publicaţia 500 şi este definit a fi aplicat diferit în raport cu specificul modalităţii de transport;

– în concordanţă cu aceste precizări şi modalitatea de transport a mărfii se marchează, după caz, căsuţa "permise" sau "nepermise" (allowed/not alowed)

12. **Asigurarea acoperită de cumpărător**

– această căsuţă se marchează numai în cazul în care:

– prin AD nu se cere certificat/poliţă de asigurare şi ordonatorul precizează în cererea de deschidere că asigurarea **este sau va fi făcută de el.**

13. **Expediţia (definită în spiritul art. 46 Publicaţia 500)**

• De la: From:

• Pentru transport la: for transportator to:

• Nu mai târziu de: not later than:

– expresia "**expediere**" este interpretată în raport cu modalitatea de transport şi ea poate fi înţeleasă ca incluzând expresiile: **încărcare la bord (loading on bord)** expediere (dispach), acceptate pentru transport (accepted for carrige): data recipisei poştale (date of post recept); **data ridicării (date of pick-up)**; iar pentru **transport combinat "preluat spre încărcare"** (taking in charge) (art. 46 a);

– în precizarea locului de expediţie de la: (From) şi a celui de destinaţie la: (To);

– se vor utiliza **denumiri complete de port, aeroport, oraş, ţară** şi nu abrevieri: UK, UE etc.;

Scanned with OKEN Scanner

– nu se vor utiliza expresii generale ca port important, un port vest european; un port din Orientul Mijlociu;
– în cazul modalităţilor moderne de transport adesea, se indică ţara şi mai rar loc sau port de încărcare;
– nu se indică **port maritim, când mărfurile sunt preluate dintr-un loc situat în interiorul unei ţări;**
– nu se indică port maritim când documentul de transport cerut este: **document de transport combinat** (art. 26); **de transport aerian** (art. 27); **transport rutier, feroviar, fluvial intern** (art. 28); **sau prin poştă sau curier** (art. 29);
– **data limită a expediţiei se trece:**
– sub forma unei date calendaristice. De exemplu: 24 mai 1994;
– data calendaristică poate fi precedată de expresia "on or about" (**pe sau în jur de**), ceea ce semnifică că livrarea se poate realiza în timpul unei perioade de **cinci zile** înainte şi **cinci zile** după data specificată, ambele extreme fiind **incluse (art. 46 c)**
– nu se vor utiliza expresii vagi: prompte, cât de repede posibil etc. (art. 46 b).

14-20 **Spaţiul alb din centrul formularului standard**

– este destinat prezentării diferitelor detalii legate de AD;
– dacă nu este suficient, textul se **continuă pe un alt Formular Standard de Continuare** (schema 71);
– detaliile din spaţiul alb se trec, într-o anumită succesiune astfel:
– descrierea mărfii şi/sau serviciului;
– enumerarea documentelor;
– condiţiile speciale cum ar fi:
– acest AD este transferabil
– 90% din valoarea acestui AD se poate face sub formă de avans în următoarele condiţii ....
– încărcarea pe punte este permisă etc.

Nu se vor indica drept "**condiţii speciale**" cerinţe pentru care nu se solicită **documente** ce trebuie prezentate în conformitate cu aceste cerinţe (art. 13 c). Orice cerinţă din AD trebuie să specifice documentul prin care se atestă îndeplinirea ei.

• **Descrierea mărfii**
– să fie cât mai scurt posibil (art. 5);
– să nu conţină detalii excesive;
– includerea multor detalii nu înseamnă protecţie, ci adesea creşte posibilitatea interpretărilor greşite;
– pentru definirea mărfii şi a altor cerinţe legate de aceasta băncile trebuie să colaboreze cu ordonatorii pentru:
– utilizarea sensului comun/obişnuit;
– să nu pună beneficiarul AD în situaţia de a nu putea obţine documente cu astfel de denumiri sau detalii care nu pot fi obţinute spre a fi trecute pe documente;
– când banca emitentă trece cantitatea şi preţul să aibă în vedere că:
– utilizarea termenului "în jur de" ... (about, aproximately, circa) în legătură cu cantitatea sau preţul unitar determină o toleranţă de 10% pentru una dintre ele sau pentru amândouă (art. 39 a);

Scanned with OKEN Scanner

Name of issuing Bank :	**Continuation of Irrevocable Documentary Credit**	Number
Place and Date of Issue :	Beneficiary:	
Applicant:		

Schema 71. Formular standard pentru continuarea AD.

Scanned with OKEN Scanner

– aceasta face necesar ca termenul "în jur de" să fie utilizat şi în legătură cu **suma acreditivului documentar;**

– **o toleranţă de 5%** privind cantitatea mărfurilor va fi permisă dacă:

– în acreditiv nu se specifică altfel;

– dacă cantitatea nu este specificată în număr de pachete sau unităţi individuale, fără însă ca totalul tragerilor să depăşească valoarea acreditivului (art. 39 b).

• **Condiţia de livrare**

– este recomandat să fie trecută alături de descrierea mărfurilor;

– se vor utiliza termenii Incoterms 1990 (ICC Publicaţia 460). Iar pentru lămuriri suplimentare Ghid Incoterms 1990 (ICC, Publicaţia nr. 461) (schema 12 şi 13);

– condiţia de livrare va fi întotdeauna urmată de loc numit, de exemplu, CIF Rotterdam; CFR New-York; CIP Birmingham; FOB Hamburg etc.

• **Documente**

– banca emitentă trebuie să precizeze clar documentele contra cărora urmează să se facă plata/acceptarea/negocierea în cadrul acreditivului respectiv (art. 20).

– pentru fiecare document se specifică denumirea sa, de exemplu:

– factură comercială

– certificat Eur 1

– recipisă poştală

– certificat de calitate etc.

– deseori documentele cerute depind şi de reglementările naţionale ale ţărilor exportatoare şi importatoare, de aceea banca emitentă va contacta ordonatorul pentru a fi sigură că documentele cerute pot fi obţinute cu toate detaliile menţionate de către beneficiarul AD;

– numărul de exemplare cerut este la libera alegere a ordonatorului, dar trebuie acordată atenţie documentelor de transport care pot fi sau nu emise în mai multe originale sau copii corespunzător mijlocului de transport.

De exemplu:

– un original conosament maritim;

– set complet 3/3 conosament maritim;

– 3 copii negociabile conosament maritim;

– scrisoare de transport rutier CMR;

– recipisă poştală etc.

– în problema **originale sau copii** banca emitentă va lua în considerare dreptul de a accepta drept originale documente întocmite prin:

– sisteme de reproducere grafică, automată sau computerizată;

– copii indigo (art. 20 b).

Dacă prin AD se prevede altfel, banca va cere originalele şi copiile aşa cum se regăsesc trecute în cererea de deschidere.

Problemele legate de diferenţierea originalelor de copii devine tot mai dificilă ca urmare a generalizării metodelor de realizare a documentelor prin sisteme automate. Un astfel de document trebuie să fie **marcat ca original** şi unde este necesar **să fie semnat** (art. 20 b);

– **exceptând factura, documentul de transport şi poliţa de asigurare,** banca emitentă va avea grijă ca ordonatorul, pentru orice document cerut, să specifice:

Scanned with OKEN Scanner

– de cine va fi emis;
– ce informaţii şi date să conţină;

– referitor la documente, banca emitentă **nu va** utiliza termeni ca **"de prima clasă", "bine cunoscut"** etc. (art. 20 a) în emiterea AD;

– dacă primeşte documente utilizând astfel de termeni le va accepta aşa cum sunt cu condiţia să fie în concordanţă cu termenii şi condiţiile din AD;

– **ordonarea documentelor solicitate prin AD**:
– factura comercială;
– documentul de transport;
– poliţa de asigurare,

apoi alte documente cum ar fi:
– certificat de origine;
– certificat/buletin calitate, analize etc.;
– lista de pachete/colete;
– certificatul de greutate.

21. Termenul de prezentare a documentelor

– toate AD trebuie să specifice intervalul de timp, de la data documentului de transport în care beneficiarul trebuie să prezinte documentele la bancă (art. 43 a);

– în stabilirea acestui interval banca emitentă va atenţiona ordonatorul să acorde grijă faptului că în acest interval beneficiarul AD trebuie să aibă timp:
– să adune documentele de la diferiţi emitenţi;
– să le pregătească pentru prezentare la bancă;
– să prezinte documentele în timp şi (prin poştă) la bancă.

– dacă în AD nu se specifică termenul de prezentare a documentelor, **automat, se subînţelege că este de 21 de zile de la data expedierii**, fără a se depăşi însă **valabilitatea AD (art. 43 a);**

– dacă documentele pot fi prezentate independent de data expedierii mărfii, atunci acest lucru trebuie menţionat expres în textul AD.

22. Instrucţiunile de avizare (pentru banca avizatoare/notificatoare)

– banca emitentă obligatoriu va bifa cu "X" una din cele trei căsuţe privind confirmarea:
– fără să adăugaţi confirmarea dvs.;
– adăugaţi confirmarea dvs.;
– sunteţi autorizaţi să adăugaţi confirmarea dvs. la cererea beneficiarului.;

– există posibilitatea ca banca avizatoare să nu fie pregătită să-şi adauge confirmarea acreditivului (art 9 c). În acest caz, banca emitentă o poate autoriza să avizeze beneficiarul fără să-şi adauge confirmarea.

23. Instrucţiuni de la bancă la bancă
(numai pentru banca avizatoare)

– acest spaţiu este utilizat de banca emitentă pentru a preciza:

– **unde, cum şi când** se va face rambursarea banilor băncii care a fost desemnată să plătească/să accepte/să negocieze (art. 10 b). De exemplu:
– debitaţi contul nostru la dvs. (debit our account on your books...);
– vom credita contul dv. la noi (we shall credit your account on our books);
– cereţi rambursarea de la: (o altă bancă indicată) (claim reimbursement from ...);

Scanned with OKEN Scanner

– dacă plata/acceptarea/negocierea se solicită prin rambursare de la o altă bancă, decât banca emitentă, banca emitentă este datoare să transmită în timp util acestei bănci instrucţiunile corespunzătoare şi/sau autorizarea de a onora cererile de ramburs (art. 19 b).

24. **Numărul de pagini al AD emis**

– pentru securitatea operaţiunii banca emitentă trebuie să specifice numărul de pagini al acreditivului emis.

25. **Semnătura**

– semnătura autorizată a băncii emitente va fi trecută **atât pe exemplarul destinat băncii avizatoare** cât şi pe cel **destinat beneficiarului.**

Alte precizări pentru bănci privind utilizarea Formularelor Standard

– se recomandă utilizarea Formularului Standard **Continuarea Acreditivului** în cazul în care textul acreditivului deschis este mai mare de o pagină

– experienţa arată că băncile emitente preferă să prezinte **lista documentelor** separat,pe Formularul Standard Continuarea Acreditivului, la care textul din Formularul Standard pentru emiterea acreditivului se referă;

– alte bănci emitente utilizează Formularul Standard Continuarea Acreditivului pretipizat cu lista documentelor în variante ale căror căsuţe se marchează prin "X".

Indiferent de soluţia aleasă de banca emitentă, pentru a se evita orice confuzie, în Formularul Standard de Continuare a deschiderii acreditiv, trebuie să **reia anumite informaţii.**

Acestea sunt:

1. **Numărul paginii** (pag. 2, pag. 3 etc.);
2. Precizarea că este **în continuarea acreditivului deschis**;
3. **Numărul AD identic** cu cel de pe prima pagină a Formularului Standard de Deschidere;
4. **Locul şi data emiterii,** identice cu cele de pe prima pagină;
5. **Ordonatorul,** identic cu datele de pe prima pagină;
6. **Beneficiarul**, identic cu cel menţionat pe prima pagină;
7. **Spaţiul alb** va cuprinde continuarea textului din prima pagină sau aşa cum practică unele bănci, lista pretipizată a documentelor;
8. **Semnătura autorizată a băncii emitente.**

4.4. MODIFICAREA AD. TRANSMITEREA AMENDAMENTELOR LA AD DE CĂTRE BĂNCI

Modificarea unui AD irevocabil (pentru AD revocabil vezi §2.5.1.) poate avea loc după ce a fost deschis ca rezultat al **iniţiativei:**

– **beneficiarului AD,** care primind AD constată că **anumite cerinţe nu le poate îndeplini,** menţiunile din text nu corespund cu cele convenite anterior deschiderii cu partenerul, ordonatorul. Drept urmare, contactează ordonatorul şi îi solicită modificarea AD; de exemplu: prelungirea termenului de prezentare a documentelor; modificarea datelor de expediere a mărfii sau renunţarea la anumite documente pe care nu le poate procura;

Scanned with OKEN Scanner

Name of Issuing Bank:	**Amendment to Documentary Credit**	Number (1)
Date of amendment: (2)	Place and date of issue: (3)	
Aplicant: (4)	Date of amendment: (5)	
Advising Bank: (6) Reference No.	This amendment is to be considered as part of the above mentioned Credit and must be attached thereto.	

The above-mentioned Credit is amended as follows:

(7)

Scanned with OKEN Scanner

All other terms and conditions remain unchanged..

The above-mentioned Documentary Credit is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision, International Chamber of Commerce, Paris, France, Publication No. 500)

Please advise the Beneficiary	Advesing Bank's notification
(8)	(9)
Name and signature of the Issuing Bank	Place, date, name and signature of the Advising Bank

Schema 72. Formular standard pentru amendamente aduse AD.

Scanned with OKEN Scanner

– **ordonatorului AD** care, după ce a deschis AD constată că trebuie să mai facă anumite precizări; de exemplu, condiţiile de pe piaţa sa s-au schimbat şi doreşte expedierea mai rapidă a unei cantităţi mai mari sau mai mici de marfă, ceea ce implică modificarea valorii AD, valabilităţii, termenelor de livrare etc.

Indiferent din iniţiativa cui s-a ajuns la necesitatea modificării unui AD, modificarea unui AD presupune:

– **cererea de modificare** a AD prezentată de ordonator la banca care a emis AD;

– **modificarea** AD este transmisă de banca emitentă prin **serviciile aceleiaşi bănci prin care s-a avizat deschiderea AD**;

– **modificarea AD** nu intră în vigoare decât după ce a fost **acceptată de beneficiar** (şi de banca confirmatoare, dacă există);

– **beneficiarul** este dator să-şi **dea sau nu** acordul privind modificarea, notificând expres în acest sens banca prin care a primit modificarea;

– **dacă beneficiarul nu** îşi dă acordul, modificarea nu intră în vigoare, rămânând valabil AD original;

– dacă **beneficiarul acceptă parţial modificările**, acest **lucru nu este permis** şi drept urmare nu are nici un efect, şi astfel rămâne valabil AD original;

– **banca confirmatoare** are **dreptul să îşi extindă sau nu confirmarea** şi asupra modificării AD; modificarea emisă de banca emitentă o **obligă irevocabil cu privire la această modificare** (art. 9);

– dacă beneficiarul nu notifică banca privind refuzul modificărilor, dar prezintă documentele la bancă, fără să fi acceptat modificările, **prezentarea documentelor este considerată o acceptare a modificărilor şi din acel moment AD se consideră modificat** (art. 9).

Pentru exportator, în tratarea problemelor privind modificarea unui AD funcţionează două reguli de bază:

– **nu expediază** marfa până nu poate îndeplini întocmai cerinţele din AD şi cu modificările (amendamentele) aduse acestuia:

– **"cheia" modificării unui AD** ca să-l facă utilizabil pentru exportator se află în **mâna ordonatorului,** numai el poate solicita băncii emitente modificarea corespunzătoare a AD.

Modificările de AD, ca şi acreditivul însuşi, pot fi transmise:

– **letric** (prin poştă) în care caz se recomandă utilizarea de către bănci a Formularelor Standard pentru Amendamente aduse AD; (schema 72).

– **prin teletransmisie**;

– **sau combinat** (1) cu preavizare prin teletransmisie şi (2) ca "amendament instrument de lucru operativ", letric, prin utilizarea Formularelor Standard.

Orice modificare la un acreditiv trebuie să cuprindă (schema 72).

1. **Numărul AD** care urmează a fi modificat (AD original).
2. **Data modificării**
   – aceasta este, de regulă, data emiterii documentului de banca emitentă;
   – dacă urmează unei preavizări teletransmise, trebuie să precizeze acest lucru "Amendament operativ în confirmarea teletransmiterii din data..." (Operative amendament în confirmarea of own teletransmission dated...).

Scanned with OKEN Scanner

3. **Locul şi data emiterii**
   – aceleaşi ca în acreditivul ce va fi modificat.
4. **Ordonatorul**
   – acelaşi cu cel din acreditivul ce va fi modificat.
5. **Beneficiarul**
   – acelaşi cu cel din acreditivul ce va fi modificat.
6. **Numele băncii avizatoare**
   – modificarea unui AD **nu poate fi transmisă decât apelând la serviciile aceeaşi banci prin care s-a transmis acreditivul** ce urmează a fi modificat (art. 11 b).
7. **În spaţiul alb**
   – se trec: conţinutul modificărilor şi toate detaliile pentru înţelegerea lor clară de către beneficiar.
8. **Semnătura băncii emitente**
9. **Notificarea băncii avizatoare**
   – spaţiu destinat în scopul de a fi utilizat de banca avizatoare a amendamentului fără să mai transmită şi propria sa scrisoare sau avizare.

```
date:
from: invest bank s.a bucharest romania
to:
test:
20 / our reference:
21 / your reference:
31c/ date of amendament:
31 / new dat of expiry:
32b/ increase of documentary credit amount:
   convering: ..............under contract no ...
33b/ decrease of documentary credit amount after amendment:
39 / amount specification:
44 / new delivry term:
others amendments:
71b/ charges:
79 / narrative:
72 sender to receiver information:
   otherwise unchanged
best regards
```

Schema 71 bis. Modificare AD (swift).

4.5. AVIZAREA BENEFICIARULUI DE DESCHIDEREA AD

În mod obişnuit, un beneficiar este notificat de deschiderea unui AD printr-o bancă – banca avizatoare/notificatoare.

Acest aspect este în avantajul beneficiarului, deoarece banca avizatoare este obligată să verifice autenticitatea aparentă a acreditivului primit spre a fi notificat (art. 7).

Pentru băncile avizatoare se recomandă utilizarea Formularului Standard de Notificare a AD care este conceput corelat (schema 69) cu:

Scanned with OKEN Scanner

– **Formularul Standard pentru solicitarea** deschiderii AD şi utilizat de ordonatori;

– **Formularul Standard privind deschiderea de AD** utilizat de banca emitentă.

Această corelare permite pentru părţile implicate: identificarea rapidă şi interpretarea similară a termenilor specifici documentului reglementat de Publicaţia 500 şi detaliat de Publicaţia 516.

Banca avizatoare, indiferent dacă confirmă sau nu acreditivul, va semna formularul de notificare transmis beneficiarului.

Banca exportatorului, în momentul în care primeşte AD, emis de banca importatorului, procedează la informarea beneficiarului AD de acest eveniment.

În practică, banca exportatorului transmite exportatorului o scrisoare proprie de notificare, avizare, însoţită de originalul sau copia AD deschis.

În paralel, banca notificatoare transmite un astfel de document şi băncii emitente prin care o informează că a notificat beneficiarul AD de deschiderea acreditivului în favoarea sa.

Din momentul primirii acestor documente, beneficiarul AD poate proceda la **utilizarea AD** (pentru detalii, a se vedea § 2.7.)

Anticipând etapele utilizării acreditivului este de reţinut, pentru agenţii economici importatori (deci, cei ce au ordonat deschiderea AD) în favoarea exportatorilor străini, că tot prin banca la care au ordonat deschiderea primesc şi documentele cerute prin acreditivul deschis, însoţite de o scrisoare din partea băncii (pe un formular tipizat sau nu), în care sunt prezentate rezultatele controlului bancar – respectiv eventualele rezerve la documente.

4.6. UTILIZAREA ACREDITIVULUI DOCUMENTAR ŞI CONTROLUL DOCUMENTELOR

Utilizarea AD – indiferent de forma sa - se face prin depunerea de către exportator – beneficiarul AD, a documentelor stipulate în deschiderea AD, la ghişeele băncii plătitoare, negociatoare sau acceptante.

În cazul că AD este domiciliat la o bancă în străinătate, utilizarea AD se face prin expedierea documentelor, pe canal bancar sau direct, la ghişeele băncii plătitoare din străinătate. În ţara noastră, documentele se expediază pe canal bancar, respectiv, sunt depuse la banca care îl deserveşte pe exportator pentru a fi remise în străinătate.

În cazul în care documentele prezentate la banca plătitoare sunt în bună regulă şi toate condiţiile din deschiderea de AD au fost respectate întocmai, **exportatorul dă documentele şi încasează banii,** aceasta fiind în fapt utilizarea AD (bineînţeles că apar variante în funcţie de condiţiile de utilizare precizate în deschidere: la vedere, prin acceptare, prin negociere, cu plată diferată) (vezi § 2.7.).

Practica a demonstrat că deşi, în principiu, acreditivul ar trebuisă reia în conţinutul său condiţiile comerciale şi pe cele privitoare la documente din contractul de bază, se întâlnesc deseori abateri – de cele mai multe ori formale care, fără a modifica în esenţă relaţia comercială de bază, sunt impuse de bănci pentru protejarea propriilor lor interese, având în vedere **esenţa AD, care este socotit o tranzacţie distinctă de contractul comercial.** Revenind la schema de prin-

Scanned with OKEN Scanner

cipiu a derulării acreditivului (schema 5) se observă că plata în toate etapele ei se face prin strictul control al documentelor: **exportator-bancă plătitoare; bancă plătitoare-bancă emitentă; bancă emitentă-ordonator,** nici una din părţi neputând să primească banii pe documente dacă nu au fost respectate întocmai condiţiile în deschiderea operaţiunii. Din acest considerent un alt moment-cheie de care depinde funcţionarea mecanismului de derulare a AD este cel în care exportatorul este notificat de deschiderea AD şi, în consecinţă, trebuie să prezinte documentele la bancă pentru încasarea contravalorii lor, respectiv **utilizarea acreditivului.**

Formalismul precizat în Publicaţia 500 (art. 4), potrivit căruia "în operaţiunile de acreditive, toate părţile interesate iau în considerare documentele şi nu mărfurile, serviciile şi (sau) alte prestaţii la care documentele pot să se refere" au valoare egală atât pentru importator şi bănci, cât şi pentru exportator, iar banca, la rândul ei, îşi poate recupera banii de la importator. În această succesiune, apar două momente cheie: (1) analiza documentelor de exportator şi (2) analiza documentelor de bancă.

(1) **Analiza documentelor de exportator.**

În momentul notificării, exportatorul ca beneficiar al AD este interesat să îndeplinească toate condiţiile cerute de ordonator pentru a-şi putea încasa contravaloarea mărfurilor.

a) **AD se consideră deschis** şi în regulă, din punct de vedere al exportatorului, în momentul în care a primit documentul letric al AD (anexat la scrisoarea de notificare emisă de banca comercială din România care îl deserveşte, sau copia deschiderii telegrafice (de asemenea, anexată la scrisoarea de însoţire emisă de bancă), dacă din textul acestei copii nu reiese că urmează confirmarea letrică sau alte detalii. Numai pe baza acestor două documente exportatorul îşi va putea pregăti documentele pentru plată şi poate exporta marfa.

Beneficiarul AD nu va exporta marfa pe baza:

– unor mesaje telegrafice sau copii (fotocopii) ale AD trimise direct de importator;

– unor copii de deschidere telegrafică a AD primite prin banca sa, dacă din text rezultă că urmează documentul letric sau detalii suplimentare;

– documentelor originale (copii ale acestora) dacă în scrisoarea de însoţire se menţionează că: semnăturile nu au fost identificate, urmând să se procedeze la identificarea lor; banca emitentă nu e bancă corespondentă a băncii exportatorului sau are plafonul depăşit, fiind necesară confirmarea de o terţă bancă; există alte probleme semnalate de banca sa în legătură cu conţinutul sau forma AD;

– simplei notificări (avizări) de către bancă a deschiderii AD. Această notificare nu are valoare dacă nu cuprinde condiţiile de AD;

– simplelor mesaje de tipul "s-a deschis AD nr. ...". Aceste mesaje potrivit Publicaţiei 500 sunt socotite simple anunţuri;

– mesajului "s-a modificat AD nr. ..." fără existenţa documentului letric original care să cuprindă toate modificările convenite. Din diferite motive, ordonatorul poate să "uite" să modifice AD, iar dacă mărfurile sunt exportate, plata rămâne la latitudinea importatorului, operaţiunea devenind un incaso.

Scanned with OKEN Scanner

Orice abatere de la aceste cerinţe poate conduce la pierderea avantajelor ce decurg din utilizarea AD pentru exportator privind angajamentul de plată al băncii. Exportatorul, după ce s-a convins că documentul letric al AD sau copia deschiderii telegrafice teletransmise etc. sunt corespunzătoare, procedează la controlul acestuia din punctul său de vedere.

b) De regulă, **între momentul primirii notificării şi utilizarea AD** există un anumit interval de timp pe care exportatorul este dator să-l folosească pentru a asigura concordanţa între documente şi condiţiile stipulate. Un prim obiectiv, în această etapă, este **controlul conţinutului AD, în sensul de a se stabili dacă acesta nu conţine condiţii neuzuale,** imposibil de îndeplinit sau clauze contradictorii care îl pot pune pe exportator în imposibilitatea de a întocmi documente comerciale corecte şi în concordanţă cu AD. De asemenea, se urmăreşte, în această etapă, concordanţa între condiţiile din AD şi condiţiile comerciale şi de plată stabilite în contractul comercial internaţional. În urma acestei comparaţii se poate constata că AD conţine elemente noi sau suplimentare faţă de contract. În acest caz, exportatorul va verifica în ce măsură poate îndeplini aceste cerinţe noi, ştiind că plata nu se face decât pe baza unor documente în strictă concordanţă cu condiţiile menţionate în AD, el fiind considerat independent de contract. Dacă neconcordanţele constatate sau elementele noi cerute nu pot fi îndeplinite, exportatorul trebuie să ia legătura direct şi imediat cu importatorul şi să solicite modificarea condiţiilor AD potrivit contractului sau într-o formă convenabilă ambelor părţi. Numai după primirea celei de-a doua notificări privind modificarea condiţiilor AD – din partea importatorului, exportatorul va proceda mai departe.

c) Etapa următoare o constituie **pregătirea documentelor pentru depunere la bancă** în vederea plăţii lor. Potrivit indicaţiilor cuprinse în documentul letric al AD exportatorul va transmite la rândul său aceste indicaţii celor antrenaţi în realizarea exportului respectiv: întreprinderii producătoare a mărfii, tranzitarului, cărăuşului, asigurătorului etc. În acest mod, documentele întocmite se pot realiza corespunzător condiţiilor cerute. Numai după primirea notificării privind deschiderea şi după punerea de acord a exportatorului cu importatorul privind anumite nereguli vor fi expediate mărfurile.

d) După **expedierea mărfurilor** exportatorul întocmeşte setul de documente în vederea depunerii lor la bancă pentru plată. În acest scop, exportatorul verifică concordanţa fiecărui document cu condiţiile AD şi concordanţa strictă între elementele corespondente înscrise pe documentele aceluiaşi set. Prin rigurozitatea controlului asupra documentelor şi a concordanţei lor cu acreditivul, exportatorul preîntâmpină eventualul refuz al documentelor la bancă. În acelaşi timp, exportatorii trebuie să fie preocupaţi de scurtarea la maximum a perioadei de depunere a documentelor la bancă, în vederea accelerării încasărilor, şi de respectarea termenului limită de prezentare a documentelor care, aşa cum s-a prezentat, nu poate fi depăşit.

Depunerea documentelor în bancă se realizează printr-o scrisoare însoţitoare (formular tipizat sau un simplu text). Exportatorul român în favoarea căruia a fost deschis AD va depune toate documentele cerute prin AD la banca sa, însoţite de o **scrisoare de remitere.** Scrisoarea de remitere poate fi un document tipizat pus la dispoziţie de bănci sau poate lua forma unei simple scrisori întocmită de beneficiarul AD.

Scanned with OKEN Scanner

(2) **Analiza documentelor de bancă. Controlul bancar.**

Controlul bancar asupra documentelor are în vedere următoarele aspecte:

– Concordanţa documentelor cu condiţiile AD, din două puncte de vedere: conformitatea fiecărui document în parte cu condiţiile AD; concordanţa între documentele care compun setul, în sensul ca datele înscrise în fiecare document în parte să se regăsească sau să concorde cu datele cuprinse în celelalte documente, în nici un caz datele cuprinse într-un document nu trebuie să contrazică datele cuprinse în altul.

– Deşi "băncile nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru forma, suficienţa, exactitatea, autenticitatea, falsul..." privind documentele (art. 17), ele au totuşi obligaţia de a manifesta "o grijă rezonabilă" în controlul documentelor (art. 15). Astfel, băncile urmăresc la controlul documentelor şi următoarele aspecte:

– dacă sunt complete, respectiv dacă conţin toate datele şi elementele pe care fiecare document trebuie să le conţină în mod uzual şi dacă fiecare document este întocmit în numărul de exemplare cerut;

– dacă aparent sunt reglementare, respectiv nu sunt vizibil false sau conţin falsuri evidente;

– dacă fiecare document în parte emană de la o persoană desemnată sau autorizată în AD să îl emită (de ex. certificatul de calitate se cere a fi semnat de o terţă autoritate şi este semnat de exportator);

– dacă documentele sunt semnate de emitentul lor conform uzanţei (de ex. conosamentul, de căpitanul vasului sau de agenţii acestuia etc.);

– dacă datele trecute în documente sunt lizibile, clare şi nu pot produce confuzii în interpretare şi citire.

Oricare dintre elementele prezentate poate conduce la respingerea documentelor de bancă, chiar dacă aparent neconcordanţa e minoră.

În urma controlului efectuat de bancă pot rezulta în principal două situaţii: documentele sunt în regulă şi ca atare, are loc plata acestora şi documentele nu sunt conforme condiţiilor din AD.

Neconcordanţele constatate de bancă pot fi grupate în trei categorii:

a) nereguli care pot fi corectate imediat sau într-un interval relativ scurt;

b) nereguli care nu mai pot fi corectate, dar care nu afectează interesele părţilor angajate în operaţiune;

c) nereguli care nu mai pot fi corectate şi care afectează direct interesele părţilor angajate în operaţiune.

Soluţionarea acestor aspecte este diferenţiată în funcţie de rolul băncii din ţara exportatorului, iar etapele rezolvării (sau nerezolvării) lor sunt diferite. Dacă banca din ţara exportatorului este şi banca plătitoare, atunci pentru fiecare dintre cele trei situaţii se procedează diferit:

a) **Neconcordanţe care pot fi corectate imediat** sau într-un interval scurt se pot referi la documente ce au fost întocmite de exportator însuşi sau de la o altă organizaţie (cărăuş, asigurător etc.). Corectarea documentelor de exportator va fi astfel făcută încât modificările să nu fie vizibile, iar atunci când nu se poate în acest fel, se reface documentul. Modificările aduse documentelor ce emană de la o altă organizaţie nu se pot face decât cu acordul emitentului, aceste modificări (dacă sunt vizibile) **trebuie semnate şi parafate din nou de emitent.**

Scanned with OKEN Scanner

b) **Neconcordanţele care nu mai pot fi corectate, dar care nu afectează fondul operaţiunii comerciale** sunt analizate de către banca plătitoare "cu o grijă rezonabilă", rămânând la latitudinea ei hotărârea pe care să o ia – respingerea documentelor sau nu. De regulă, în astfel de situaţii banca plătitoare nu respinge documentele la plată ci, le trece în categoria aşa-numită documente "cu rezerve interne", făcând plata "sub rezervă". Deoarece banca plătitoare este angajată în relaţia de acreditiv la indicaţia băncii emitente, documentele aflate în această situaţie nu pot fi considerate ca acceptate definitiv. Acceptarea definitivă pentru plată o face banca emitentă, atunci când primeşte documentele de la banca plătitoare. Desigur, ea poate respinge documentele şi ca atare acestea sunt trecute la incaso.

c) În cazul în care **neconcordanţele constatate modifică direct conţinutul comercial al anumitor clauze din AD afectând interesele părţilor,** aceste documente sunt trecute în categoria aşa-numită "cu rezerve externe". Banca plătitoare este obligată să semnaleze băncii emitente discrepanţele constatate. Potrivit Publicaţiei 500, în această situaţie banca plătitoare are două alternative:

– ***să trimită documentele la incaso,*** *şi astfel sunt anulate pentru exportator efectele AD, plata rămânând la latitudinea importatorului;*

– ***să procedeze la efectuarea plăţii sub rezervă*** *asumându-şi astfel riscul ca, în cazul în care banca emitentă nu validează plata, aceasta să solicite băncii plătitoare restituirea sumei şi a dobânzilor aferente acesteia pe perioada cât suma a fost în posesia exportatorului.*

Dacă însă banca din ţara exportatorului este doar bancă notificatoare, ea nu poate face plata sub rezervă (indiferent de tipul rezervelor), ci este datoare, dat fiind simplul rol de intermediar pe care îl are, de a transmite documentele băncii însărcinate cu plata sau, după caz, băncii emitente. Astfel, toate tipurile de nereguli rămân la aprecierea ei pentru a putea fi acceptate documentele la plată sau nu.

Adesea, în practică, băncile emitente în deschiderea AD includ şi clauza **"Plata (negocierea) sub rezervă nu se admite"**. În acest caz banca plătitoare (sau, după caz negociatoare) nu poate plăti documentele decât dacă sunt în perfectă concordanţă cu termenii şi condiţiile din AD. Un AD cu o astfel de menţiune este frecvent utilizat în practica internaţională.

Orice respingere de documente din partea băncii emitente, indiferent că plata a fost efectuată sub rezervă de banca plătitoare (b şi c) sau ea însăşi a respins documentele, are acelaşi efect: **trecerea documentelor la incaso.** În contextul instabilităţii economice caracteristice pieţei internaţionale în etapa actuală, nu o dată nereguli formale (de ex. factura a fost cerută în cinci exemplare şi au fost depuse doar trei) pot constitui un motiv – îndreptăţit de regulile care guvernează AD care cer îndeplinirea întocmai a condiţiilor – de respingere a documentelor, dar care în fond ascund intenţia cumpărătorului de a nu mai cumpăra marfa, deoarece pe piaţă, de ex., preţul ei a scăzut mult etc.

Singura soluţie de a evita astfel de situaţii este, în primul rând, îndeplinirea întocmai a condiţiilor AD.

După ce banca exportatorului a verificat documentele şi le-a găsit în bună regulă (le plăteşte în cazul că este bancă plătitoare) le remite la banca emitentă, însoţite de **Scrisoarea de remitere internaţională** în care prezintă (dacă este cazul) şi propriile sale rezerve (remarci).

Scanned with OKEN Scanner

Din punct de vedere al exportatorului operaţiunea se consideră încheiată în momentul în care valuta, contravaloarea mărfii, a fost virată în contul său, fiind anunţat de acest eveniment economic de bancă prin nota contabilă. De regulă, băncile din ţara noastră procedează la virarea banilor în contul exportatorilor români, numai după sosirea acestora de la banca emitentă. Această practică este izvorâtă din prudenţă, deoarece banca emitentă (sau importatorul) din diferite considerente (aşa cum se va prezenta în continuare) amână plata, deşi angajamentul de plată al băncii emitente este ferm.

Pentru a avea o imagine a modului în care acţionează **formalismul AD,** sunt redate în continuare câteva exemple din practica agenţilor economici din ţara noastră, ale căror documente a fost refuzate la plată sau plata s-a făcut cu/sub rezervă, rămânând la latitudinea importatorului să ridice rezervele.

– Un export de textile a fost realizat din Focşani în condiţiile în care în AD locul de expediere al mărfii era indicat Bucureşti. Exportatorul român a adus băncii corespondenţa, prin telex cu importatorul, doveditoare că acesta a fost de acord cu expedierea mărfii din Focşani. Documentul nu a putut fi opus băncii emitente, aceasta refuzând plata în continuare. După numeroase discuţii cu importatorul şi banca sa, exportul a fost încasat peste 5 luni.

– Documentele prezentate de un exportator depăşeau valoarea AD. Ca argument pentru încasarea contravalorii documentelor, exportatorul român a adus băncii copia telexului prin care importatorul cerea majorarea cantităţii exportate. Banca emitentă, neprimind noi instrucţiuni de la clientul său, nu a plătit documentele. Exportul s-a încasat peste aproape 1 an (11 luni).

– În cadrul unui export de laminate, specificaţia privind tipurile de produse expediate nu corespundea cu specificaţiile precizate în deschiderea AD. Documentele s-au încasat peste 5 luni.

– În cadrul unui AD cu livrări în tranşe, ultimul termen de încărcare a mărfii pe navă a fost depăşit. Banca emitentă a refuzat plata. După 4 luni, firma românească este informată de partenerul său că va plăti marfa numai când va sosi la destinaţie. Intervalul mare ce s-a scurs de la prezentarea documentelor relevă că este vorba de documente antedatate.

– În cadrul unui AD, se cere ca originalul facturii să fie vizat de consulatul ţării respective în România. Timpul de prezentare a documentelor era foarte apropiat de cel al expediţiei (6 zile) astfel că exportatorul român depune documentele în bună regulă, dar fără viza consulatului, aducând-o ulterior. Banca emitentă a refuzat plata, care s-a realizat peste 7 luni.

– Într-un AD este trecută menţiunea "transbordare interzisă"; condiţie de livrare CIF Calcutta. Ulterior, se primeşte o modificare de AD, prin care locul de destinaţie se modifică "Madras airport". Firma română expediază marfa printr-o cursă aeriană, care însă nu avea linie directă Bucureşti–Madras, ci transbordare prin Viena. Banca emitentă a refuzat plata, întrucât menţiunea "transbordări interzise" nu a fost respectată.

– Condiţia de livrare într-un AD a fost FOB Constanţa, deci nava urmând a fi navlosită de importator. Banca refuză plata întrucât din documentul de navlosire reiese că nava avea o vechime mai mare de 15 ani.

– Gara de încărcare, menţionată într-un AD a fost Zimnicea. Banca emitentă refuză plata documentelor întrucât ştampila gării de predare cu data, nu sunt suficient de lizibile pe scrisoarea de trăsură feroviară.

Scanned with OKEN Scanner

– Într-un AD sunt precizate datele privind programul de încărcare şi sosire a navelor; după un timp soseşte o modificare de AD, în care se menţionează alt program de sosire a navelor, fără să se mai precizeze nimic referitor la programul de încărcare, condiţie de livrare FOB Constanţa. Întrucât programul de încărcare nu putea fi respectat decât în raport cu navele sosite, marfa, imediat după sosirea navelor este încărcată. Banca emitentă a refuzat plata documentelor întrucât nu a fost respectat programul de încărcare.

– În cadrul unui export expediat în trafic rutier, pe unul din documente numărul remorcii (care trebuie să fie identic cu cel al maşinii) avea două cifre inversate. Evident greşeală de dactilografiere, cu toate acestea banca emitentă a refuzat plata.

– Într-un AD s-a cerut ca document certificat de calitate, iar exportatorul român a prezentat un document intitulat buletin de analiză. Banca emitentă nu a acceptat documentele, iar încasarea s-a realizat peste 5 luni.

Cele prezentate relevă încă o dată că, adeseori, refuzul de plată al băncii emitente, în esenţă este formal şi el poate ascunde dezinteresul cumpărătorului pentru marfă, starea financiară precară a importatorului, sau că banca care s-a angajat ferm la plată nu vrea să plătească până nu este sigură că îşi va recupera banii de la clientul ei etc.

Alte tipuri de nereguli frecvente privitoare la AD:

– conosamentul are menţiuni cu privire la starea mărfurilor şi/sau a ambalajului;
– AD nu autorizează prezentarea documentelor charter party în loc de conosament;
– conosamentul era emis "la ordin" şi nu a fost andosat;
– conosamentul atestă încărcarea mărfurilor din alt port (sau din altă ţară) decât cele indicate în deschidere;
– ştampila gării de expediţie şi data nu sunt suficient de lizibile;
– riscurile acoperite de poliţa de asigurare sunt altele decât cele cerute de AD;
– data emiterii poliţei de asigurare se situează în timp după data expediţiei mărfii;
– asigurarea este realizată în altă valută decât în cea în care a fost deschis AD;
– documentele nu concordă între ele (cantitate, preţ, marcaj, descrierea mărfii);
– documentele nu sunt semnate de persoanele autorizate/precizate în AD etc.;
– cambia este trasă asupra altei persoane decât cea indicată în AD;
– întârzierea expedierilor;
– documente neprezentate la timp;
– valabilitatea AD depăşită;
– depăşirea valorii AD;
– diferenţe între valoarea facturii şi a cambiilor;
– expedieri incomplete;
– absenţa unor semnături cerute de AD pe anumite documente;
– absenţa precizărilor privind plata transportului şi/sau a asigurării etc.

Desigur, acestea sunt doar câteva exemple.

De reţinut, corespondentul bancar comunică băncii emitente toate divergenţele de documente constatate, o dată cu transmiterea documentelor pentru plată. Rămâne la latitudinea băncii emitente şi, în ultimă instanţă, a importatorului să ridice rezervele şi să efectueze plata. Indiferent de motive, regula de bază în utilizarea cu eficienţă a acreditivului este **respectarea întocmai** a tuturor condiţiilor din deschiderea AD.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul V

INCASOUL DOCUMENTAR

Ca modalitate de plată utilizată în schimburile economice internaţionale, incasoul este reglementat prin documentul intitulat "Reguli uniforme pentru incaso", cunoscut şi sub denumirea de Publicaţia 522 (anexa II bis), revizuită în 1995 cu aplicabilitate de la 1 ian. 1996. Până la această dată utilizarea incasourilor era supusă "Regulilor uniforme pentru încasarea hârtiilor comerciale", elaborate de Camera de Comerţ Internaţional - Paris în 1967, când s-au unificat uzanţele bancare în domeniu, revizuite apoi în 1979 sub denumirea "Reguli uniforme privind incasourile" Publicaţia 322 (anexa II). Trimiterile în continuare în text sub forma (art. ...) se referă la Publicaţia 522.

Spre deosebire de plata prin AD, decontarea prin incaso este relativ simplă, ieftină, dar negarantată bancar, ea bazându-se, în esenţă, pe obligaţia de plată a cumpărătorului asumată prin contractul comercial internaţional, fără să comporte nici un angajament de plată din partea băncilor implicate în derulare.

5.1. DEFINIRE. MECANISMUL DERULĂRII

Prin incaso se înţelege tratarea de către bănci, potrivit instrucţiunilor primite, a documentelor comerciale şi (sau) financiare în scopul:

– de a obţine acceptarea şi/sau plata;

– de a remite documente comerciale contra acceptării şi/sau, după caz, contra plată;

– de a remite documente în alte condiţii (art. 2).

Din această definiţie se disting anumite elemente esenţiale care sunt specifice mecanismului incasoului:

a) **operaţiunea** este o simplă vehiculare de documente, ca atare obligaţia băncilor ce intervin se rezumă la prestarea unui serviciu în anumite condiţii impuse de instrucţiunile primite de la exportator şi de regulile Publicaţiei 522;

b) **documentele** vehiculate de bănci pot fi de două feluri:

– **comerciale** (factura, documente de transport, de proprietate etc.);

– **financiare** (cambii, bilet la ordin, cec, chitanţe etc. utilizate pentru a obţine sume de bani).

De altfel, în funcţie de documentele vehiculate, se disting două tipuri de incasouri:

– **simplu** – este un incaso de documente financiare neînsoţite de documente comerciale;

– **documentar** – este un incaso de documente comerciale însoţite sau nu de documente financiare;

c) **scopul** operaţiunii este transmiterea documentelor comerciale sau financiare, de la beneficiarul plăţii la plătitor, contra plată, acceptare sau în alte condiţii.

Scanned with OKEN Scanner

Indiferent însă de felul incasoului, simplu sau documentar, se poate vorbi de un **caracter documentar** al plăţii, în sensul că prin vehicularea documentelor de bănci mecanismul incasoului permite în final să se obţină o plată contra documente. Prin transmiterea documentelor în acest mod, se urmăreşte ca destinatarul acestora să nu intre în posesia lor decât în momentul executării obligaţiei sale de plată sau alta similară (acceptarea cambiilor). În cazul incasoului documentar, caracterul documentar este mai pronunţat în sensul că importatorul efectuează plata nu contra marfă, ci contra documentele care atestă livrarea potrivit condiţiilor stabilite în contractul comercial internaţional.

Cel puţin teoretic, incasoul conferă o anumită certitudine partenerilor privind îndeplinirea obligaţiilor asumate prin contractul comercial internaţional.

Cumpărătorul, văzând documentele înainte de a le onora, are siguranţa că efectuează plata numai după ce exportatorul şi-a îndeplinit obligaţiile asumate şi a exportat marfa.

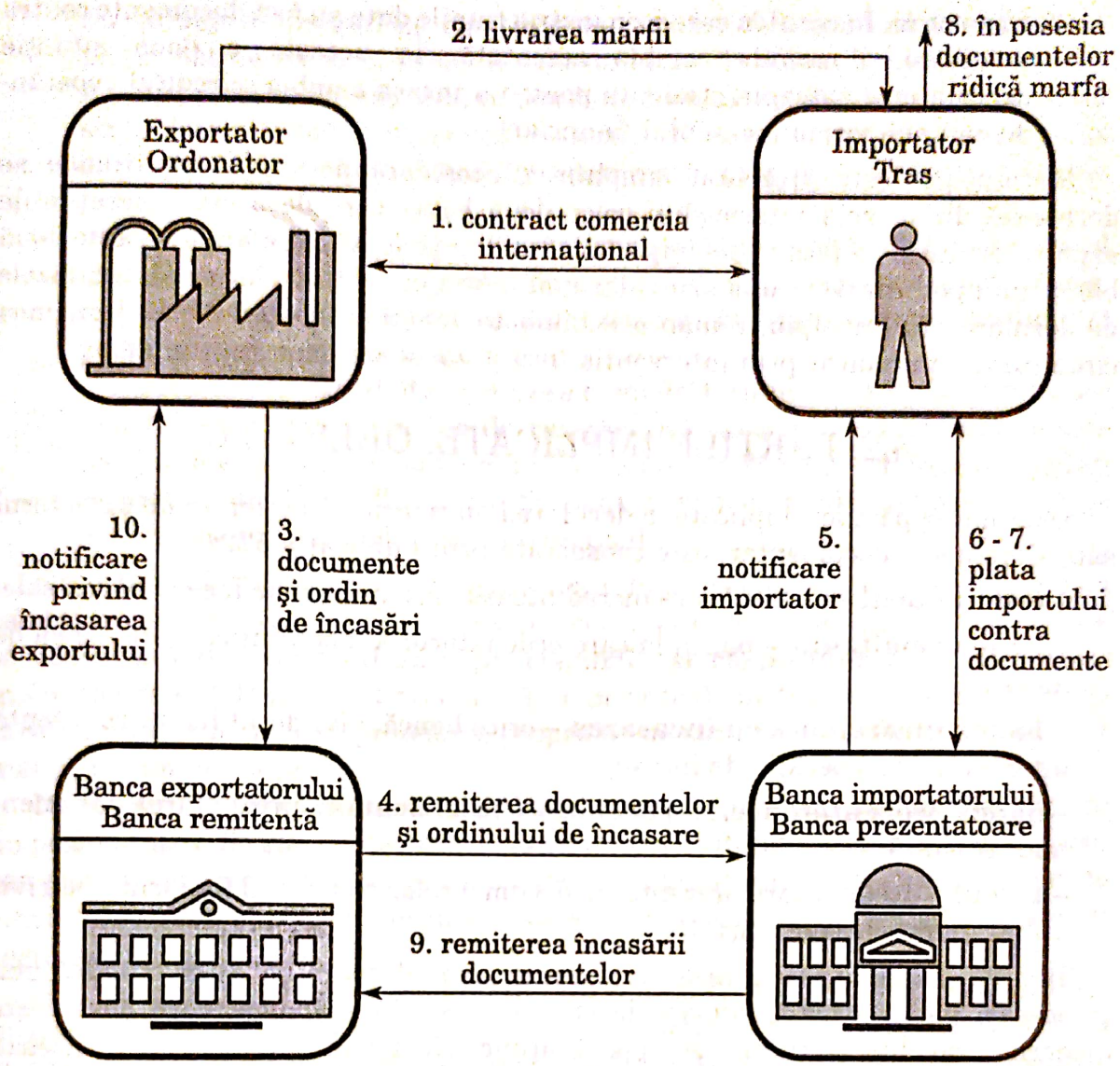
În acelaşi timp, **vânzătorul**, la rândul său, are siguranţa că importatorul nu va intra în posesia documentelor pentru a-şi ridica marfa decât după ce le va achita.

Cu toate acestea, **incasoul nu prezintă nici o garanţie pentru exportator,** că importatorul va achita sau va achita de îndată documentele. Singura obligaţie de plată a importatorului fiind cea asumată prin contractul comercial, riscurile de neîncasare sunt cele specifice unei astfel de obligaţii. Dacă la aceste elemente se adaugă şi faptul că potrivit uzanţei (art. 21) spezele şi comisioanele bancare sunt suportate de exportator, reiese clar că în cadrul acestei modalităţi de plată avantajele sunt în principal de partea importatorului. De aici, şi orientarea pe planul activităţii de comerţ exterior de a promova această modalitate de plată în raport cu partenerii la care relaţiile se bazează pe încredere reciprocă, atât în ce priveşte respectarea condiţiilor contractuale de livrare a mărfurilor, cât şi în ce priveşte solvabilitatea. În relaţiile de comerţ exterior ale ţării noastre incasoul documentar este utilizat prioritar în relaţiile de plăţi comerciale cu parteneri de încredere şi adesea dublat de un instrument de garantare. Cu toate acestea ponderea sa în ansamblul plăţilor cu străinătatea rămâne modestă (10-15%), într-o mult mai mare măsură fiind utilizat în relaţiile de plăţi necomerciale.

Principalele etape în derularea plăţii prin incaso documentar sunt (numerotarea corespunde schemei 73):

1. **Contractul comercial internaţional** prin care partenerii au convenit **plata prin incaso documentar** este documentul de referinţă pentru exportator în îndeplinirea obligaţiilor sale.
2. **Livrarea mărfii**. Acest moment declanşează ansamblul etapelor privind derularea incasoului documentar. Livrarea mărfii trebuie realizată în strictă concordanţă cu termenele de livrare şi condiţiile privind marfa convenite prin contract. În urma livrării mărfii, exportatorul este în posesia documentelor prin care atestă îndeplinirea obligaţiilor contractuale (de regulă, factură, document de transport, poliţă de asigurare, certificat de calitate, şi adesea şi una sau mai multe cambii).
3. **Setul de documente însoţit de ordinul de plată** la incaso este prezentat la bancă exportatorului - banca emitentă. În ordinul de plată la incaso, exportatorul solicită în mod expres **plata la incaso** şi prezintă clar şi precis condiţiile în care vor fi înmânate documentele importatorului (contra plată/acceptare/alte condiţii) şi denumirea documentelor şi a numărului de exemplare ce vor fi remise acestuia.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 73. Mecanismul derulării incasoului documentar.

4. **Banca remitentă**, acţionând la ordinul clientului ei, emite propriul ei document - incaso documentar - în cadrul căruia preia (şi traduce) întocmai instrucţiunile primite de la ordonator, pe care îl remite băncii importatorului însoţit de setul de documente depus de exportator atestând livrarea mărfii.
5. **Notificarea importatorului.** Banca prezentatoare, la sosirea documentelor, avizează importatorul de sosirea acestora.
6/7. **Documentele contra plată sau contra acceptare.** În funcţie de instrucţiunile primite în incaso documentar, banca prezentatoare eliberează importatorului documentele - fie contra plată, fie contra acceptarea cambiei (sau în alte condiţii).
8. În posesia documentelor **importatorul ridică marfa.**
9. După încasarea contravalorii documentelor de la exportator, banca importatorului **remite banii** (sau în cazul documente contra acceptare - remite cambia) băncii remitente.
10. La primirea banilor, banca remitentă **notifică exportatorul** de încasarea

exportului. În cazul în care prin instrucţiunile date au fost documente contra acceptare, îi remite cambia acceptată. În această a doua situaţie exportatorul aşteaptă scadenţa pentru a încasa cambia (circuitul repetându-se - sub forma incasoului financiar).

Mecanismul este prezentat simplificat, considerându-se că operaţiunea se derulează direct prin intermediul celor două bănci care deservesc operaţiunile exportatorului şi respectiv, ale importatorului. În practică, în afară de aceste două bănci, mai pot interveni una sau chiar mai multe bănci terţe. În acest caz, fazele de derulare, în principiu, rămân neschimbate, singura deosebire fiind lungimea circuitului interbancar prin intervenţia încă a uneia sau mai multor bănci.

5.2. PĂRŢILE IMPLICATE. OBLIGAŢII

Denumirea părţilor implicate în derularea unui incaso, indiferent de caracterul său, simplu sau documentar, este consacrată prin Publicaţia 522:

– **ordonatorul** – clientul care încredinţează operaţiunea de incaso băncii sale;

– **banca remitentă** – banca la care ordonatorul a încredinţat operaţiunea de incaso;

– **banca însărcinată cu încasarea** – orice bancă, alta decât banca remitentă intervenind în operaţia de incaso;

– **banca prezentatoare,** respectiv banca însărcinată cu prezentarea documentelor trasului;

– **trasul** – acela la care prezentarea documentelor trebuie să fie făcută potrivit ordinului de încasare (art. 3).

Banca însărcinată cu încasarea şi banca prezentatoare pot fi în practică una şi aceeaşi bancă dacă documentele sunt trimise direct băncii care deserveşte afacerile trasului. Noţiunile se separă atunci când banca remitentă utilizează serviciile altei bănci din ţara trasului (sau din apropiere) – **bancă însărcinată cu încasarea,** care la rândul ei se adresează băncii care îl deserveşte pe tras – **banca prezentatoare.**

1. **Ordonatorul** sau vânzătorul, exportatorul în cazul incasoului documentar este cel care iniţiază operaţiunea. După expedierea mărfii într-un interval de timp optim, depune la banca ce îl deserveşte setul de documente prin care atestă expedierea mărfii în concordanţă cu condiţiile contractuale.

- **Interval de timp optim** trebuie înţeles în sensul ca documentele să ajungă în termen cât mai scurt la cumpărător prin banca sa pentru a se obţine plata, cu condiţia ca acest lucru să se petreacă, în orice caz, înaintea sosirii mărfii la destinaţie. Sosirea mărfii cu mult înaintea documentelor prezintă mai multe **dezavantaje pentru vânzător** în cadrul acestei modalităţi de decontare:
  – cu cât intervalul până la sosirea documentelor este mai mare, cu atât se prelungeşte creditul pe care indirect vânzătorul îl acordă cumpărătorului şi deci, se întârzie încasarea contravalorii mărfii exportate;
  – dacă mărfurile sunt sosite şi documentele nu, iar cumpărătorul din anumite motive nu mai este interesat în preluarea mărfii sau doreşte să întârzie plata sau este de rea-credinţă (deşi, comercial asemenea lucruri nu sunt permise) poate face o verificare a mărfurilor şi poate constata, real sau

Scanned with OKEN Scanner

nu, anumite nereguli pe care le poate utiliza ca argument în amânarea plăţii, obţinerea unui rabat sau renunţarea de a mai achiziţiona marfa. Aceste procedee nu concordă cu teoria incasoului (aceasta având un caracter strict documentar) şi totuşi importatorii se folosesc de posibilitatea de refuz a plăţii la incaso, tratând în continuare problema exclusiv pe cale comercială;

– sosirea mărfii la destinaţie înaintea sosirii documentelor (în cazul transportului maritim) poate duce la cheltuieli mari de contrastalii, magazinaj etc., prin faptul că importatorul, în lipsa conosamentului, nu poate prelua marfa de la cărăuş;

– sosirea mărfii expediată pe adresa cumpărătorului înaintea documentelor mai comportă riscul (în caz de rea-credinţă) ca acesta să utilizeze marfa (iar plata să o amâne foarte mult) sau să o vândă, să-şi schimbe domiciliul şi astfel marfa să fie pierdută pentru vânzător (de asemenea, fapte nepermise din punct de vedere comercial).

Exportatorul, fiind iniţiatorul operaţiunii de incaso, este acela care stabileşte condiţiile concrete de derulare a acesteia, considerându-se că întreaga operaţiune se desfăşoară **din ordinul său, pe riscurile şi răspunderea sa.** Din acest motiv, documentele la incaso trebuie să fie însoţite de instrucţiuni de încasare, pe care exportatorul - pentru protejarea propriilor sale interese -, trebuie să le dea cât mai clar, complet şi precis.

De reţinut faptul că, în cazul unor instrucţiuni neclare sau incomplete, băncile au posibilitatea, fie să-l contacteze pe exportator solicitând eventuale precizări sau completări care ar fi necesare, fie să execute operaţiunea aşa cum cred ele de cuviinţă cu respectarea înţelesului instrucţiunilor primite şi în conformitate cu regulile Publicaţiei 522.

Sub acest aspect trebuie subliniată încă o dată ideea că operaţiunile privind incasoul se execută pe riscul şi pentru contul exportatorului, ceea ce demonstrează că **primul interesat în precizia, corectitudinea şi claritatea instrucţiunilor este însuşi exportatorul.** Astfel, exportatorul îşi păstrează în permanenţă rolul de ordonator şi conducător al operaţiunii, interesul său fiind de a da curs oricărei solicitări sau înştiinţări din partea băncilor, în sensul luării de decizii de natură comercială privind documentele sau contravaloarea acestora.

Pentru buna derulare a plăţii la incaso, pentru protecţia lor, exportatorii trebuie ca în instrucţiunile date băncii remitente să precizeze clar:

– denumirea şi adresa **băncii prezentatoare sau a băncii însărcinate cu încasarea** unde se vor remite documentele. În caz contrar, banca remitentă va trimite documentele unei bănci cu care are relaţii de corespondent, la **libera sa alegere.** Precizarea expresă a **băncii însărcinate cu încasarea** permite reducerea la maximum a numărului de bănci prin care vor fi vehiculate documentele. Remiterea **directă** a documentelor reduce costul operaţiunii şi riscurile de pierdere sau întârziere a documentelor;

– **numele şi adresa completă a trasului,** importatorului, sunt necesare băncii prezentatoare de a notifica rapid şi direct importatorul de sosirea documentelor şi implicit scurtarea timpilor derulării operaţiunii şi încasării banilor;

– **condiţiile eliberării documentelor de bancă importatorului.** Documentele trimise la încasare pot fi **cu plata la vedere** sau la un anumit termen de la vedere - respectiv la scadenţă.

Scanned with OKEN Scanner

- Pentru documentele trimise cu plata **"la vedere"** se utilizează sintagma "documente contra plată" abreviat D/P, ceea ce semnifică: eliberarea documentelor de bancă importatorului se realizează numai după ce acesta le-a plătit.
- Pentru documentele trimise cu plata la o scadenţă, se utilizează sintagma, **documente contra acceptare** abreviat D/A. În acest caz, documentele comerciale sunt însoţite de o cambie, iar eliberarea documentelor de bancă importatorului se face numai după ce acesta acceptă cambia.

Referitor la **cambie** este necesar:

– să se precizeze clar scadenţa cambiei (fie dată fixă, fie în raport cu data emiterii sau acceptării), evitându-se formulări de determinare a scadenţelor care nu pot fi verificate (de la "x" zile de la data sosirii mărfurilor la destinaţie etc.) care adesea atrag costuri suplimentare pentru corespondenţă şi clarificări;

– anticiparea eventualităţii neacceptării plăţii cambiei de importator şi, drept urmare, formularea unor instrucţiuni clare de acţiune a băncii: dacă urmează să se solicite şi **întocmirea formalităţilor de protest de plată/acceptare** şi, în caz afirmativ, cine suportă **costurile de protest**;

– în cazul **cambiilor acceptate,** care va fi **circuitul lor**: se **returnează exportatorului** (într-un număr de zile precizat de la acceptare) sau urmează să fie păstrate de o bancă (însăşi banca însărcinată cu încasarea/sau o bancă trustee) până la scadenţă (interval care poate fi până la 90 de zile);

– dacă cambiile sunt însoţite de documente comerciale, este necesar întotdeauna să se precizeze **clar condiţiile în care sunt eliberate documentele**, în lipsa unor astfel de instrucţiuni băneşti le eliberează numai **contra plată;**

– **cine şi cum suportă taxele şi comisioanele bancare** pentru toate băncile implicate în relaţia de incaso. **De reţinut** este faptul că, în cazul în care trasul refuză plata taxelor şi comisioanelor bancare acestea **automat** sunt suportate de exportator şi pot fi: deduse din suma de plată, sau în lipsa plăţii, debitate din contul exportatorului.

Astfel, banca însărcinată cu încasarea poate elibera documentele referitoare la marfă contra plată/acceptare, **fără** să recupereze taxele şi comisioanele de la importator, cu excepţia situaţiei în care este instructată expres **"să nu renunţe"**

– aceeaşi regulă acţionează şi în cazul solicitării plăţii unor dobânzi, în situaţia în care, referitor la acestea nu se regăsesc precizări în documentele anexate incasoului documentar.

– dacă exportatorul nu acceptă plăţi parţiale, este necesară precizarea că documentele nu se eliberează decât **contra plăţii integrale**.

În principiu, băncile pot **accepta plăţi parţiale** dar (1) numai pentru incaso simplu (sau însoţit de documente financiare) şi (2) numai dacă o astfel de plată parţială este permisă prin reglementările legale în vigoare **la locul plăţii** (3) şi prin ordinul de încasare nu sunt **interzise plăţi parţiale;**

– adesea, **importatorii refuză plata integrală a documentelor**, ei acceptând plata unei sume mai mici reprezentând: erori de facturare ale exportatorului, penalizări, lipsuri constatate la mărfurile sosite (înaintea documentelor). Dacă

Scanned with OKEN Scanner

băncile au fost instructate în sensul "neacceptării plăţii parţiale" acestea nu vor elibera documentele importatorului până la plata integrală.

Din punct de vedere practic, problema este necesar a fi rezolvată **direct între exportator şi importator.**

Exportatorii trebuie să ia în consideraţie faptul că băncile vor păstra la ele documentele (în esenţă, la dispoziţia băncii remitente, practic a ordonatorului) pentru noi instrucţiuni.

De reţinut faptul că păstrarea documentelor la dispoziţia exportatorilor **atrage costuri suplimentare.**

Dacă exportatorii, pe parcursul derulării incasoului sunt nevoiţi să accepte plăţi/încasări parţiale, acceptul dat de ei trebuie să fie însoţit de instrucţiuni clare privind documentele. În principiu, în urma negocierii directe dintre exportator şi importator, în cazul refuzului acestuia de a plăti integral documentele, exportatorul poate da băncii:

– instrucţiuni de eliberare a documentelor fără să urmeze încasarea diferenţei (în cazul în care a acceptat rabatul de preţ cerut de importator);

– instrucţiuni de menţinere a documentelor la dispoziţia băncii remitente, pentru sold (în cazul în care a negociat cu importatorul că va urma o încasare pentru diferenţă).

2. **Cumpărătorul** (importatorul) sau trasul în cazul unui incaso documentar, în general, este destinatarul documentelor vehiculate la incaso, căruia, conform instrucţiunilor exportatorului, banca îi solicită să îndeplinească o anumită condiţie (plată, acceptare, alte condiţii) în schimbul eliberării documentelor.

Condiţia de îndeplinit se situează, de regulă, în afara relaţiilor directe născute prin iniţierea operaţiilor de incaso, reprezentând de obicei o obligaţie a importatorului faţă de exportator, asumată printr-un contract sau alt act juridic de natură comercială sau civilă.

În general, importatorul are obligaţia ca după primirea notificării să se prezinte la bancă, să **controleze documentele ce atestă expediţia mărfii şi în cazul în care este satisfăcut de concordanţa acestora cu contractul comercial internaţional să dispună efectuarea plăţii.**

În cazul în care, anumite condiţii conţinute în ordinul de incaso (sau documentele ce-l însoţesc) nu corespund intereselor importatorului, acesta trebuie să contracteze direct **exportatorul pentru modificarea ordinului de incaso.**

Dacă ordinul de incaso este refuzat, refuzul de plată/acceptare trebuie însoţit de instrucţiuni privind restituirea documentelor.

Pentru a uşura derularea plăţii la incaso, băncile solicită importatorului ca fiecare **dispoziţie de plată** pentru achitarea documentelor primite la incaso să menţioneze **referinţa** sub care banca respectivă a avizat primirea documentelor.

În practica activităţii de comerţ exterior, există tendinţa din partea importatorilor de a amâna cât mai mult plata. Amânarea plăţii în limitele uzuale nu poate fi pusă în discuţie. În cazul în care aceste termene depăşesc limitele normale apar dezavantaje atât pentru vânzător, cât şi pentru cumpărător.

Dezavantajele pentru **vânzător** (au caracter material) decurg din aceea că suma încorporată în marfa expediată este imobilizată şi deci, inutilizabilă de acesta, la care se poate adăuga şi dobânda pe care potenţial ar fi încasat-o prin depunerea sumei spre fructificare la bancă.

Scanned with OKEN Scanner

Dezavantajele pentru **importator** (au caracter psihologic) sunt determinate de faptul că creează suspiciuni şi neîncredere din partea furnizorului. Astfel, furnizorul într-o etapă viitoare îl va evita ca partener comercial sau îi va solicita ca modalitate de plată acreditivul pentru plata mărfurilor ce le va contracta ulterior.

Din punct de vedere obligaţional, trasul (importatorul) nu este legat cu nimic faţă de operaţiunea de incaso şi celelalte părţi care intervin. Condiţia ce se cere îndeplinită de importator pentru realizarea incasoului este plata, acceptare etc., provenind dintr-o obligaţie exterioară incasoului. Importatorul este singurul care controlează încheierea operaţiunii, în cadrul relaţiilor născute prin incaso, nici una din părţi neavând mijloacele de determinare a acestuia la plată, acceptare etc. Singurele remedii împotriva trasului în cadrul unui incaso sunt remediile juridice proprii pentru executarea obligaţiei trasului faţă de ordonator (comercială, cambială, civilă etc.).

3. **Băncile.** În mod normal, în operaţiunea de incaso intervin două bănci, şi anume:

– **banca remitentă**, care primeşte de la ordonator documentele însoţite de instrucţiunile privind încasarea şi care are rolul de a remite documentele unei alte bănci, dându-i totodată dispoziţiile de lucru conform instrucţiunilor ordonatorului şi practicii bancare;

– **banca însărcinată cu încasarea,** care primeşte documentele cu dispoziţiile de încasare de la banca remitentă, având sarcina de a asigura prezentarea documentelor trasului şi de a obţine încasarea (acceptarea, îndeplinirea altor condiţii), transmiţând în sens invers, conform instrucţiunilor primite, rezultatele incasoului (sume de bani, efecte de comerţ acceptate etc.).

În cazul în care operaţiunea nu poate fi realizată direct de banca însărcinată cu încasarea, aceasta apelează la o a treia bancă – **banca prezentatoare** – care preia sarcina de a prezenta documentele şi a obţine încasarea.

Băncile îndeplinesc rolul unor prestatori de servicii la ordinul exportatorului, percepând pentru aceasta comisioane bancare. Principala obligaţie a băncilor este de a transmite documentele şi a încasa contravaloarea lor, cu stricta respectare a instrucţiunilor ordonatorului. În cadrul acestei obligaţii generale, băncile totuşi sunt datoare în mod expres la:

– controlul documentelor limitat la verificarea concordanţei (aparente) dintre documentele prezentate efectiv şi cele enumerate în ordinul de încasare, avizând exportatorul asupra neregulilor sau documentelor lipsă (art. 4);

– executarea instrucţiunilor ordonatorului (art. 4b) de transmitere a documentelor;

– prezentarea documentelor şi obţinerea plăţii. Singura obligaţie fermă este ca în caz de neacceptare sau neplată în cel mai scurt timp să anunţe ordonatorul (indicând şi motivele) dacă nu s-au dat alte instrucţiuni şi să-i ţină documentele la dispoziţie.

La primirea unei astfel de notificări, banca remitentă trebuie să transmită noi instrucţiuni privind documentele: să fie din nou prezentate importatorului; să fie menţinute la dispoziţie, să fie restituite.

Dacă banca remitentă nu procedează la transmiterea de noi instrucţiuni, în termen de 90 de zile, documentele sunt returnate băncii remitente.

Scanned with OKEN Scanner

Ceea ce trebuie reţinut este că băncilor nu le revine nici o răspundere în ce priveşte orice fel de documente neprevăzute care le afectează activitatea sau în legătură cu riscurile care apar în derularea incasourilor independent de actele şi voinţa băncilor. De asemenea, nu le revin responsabilităţi în caz de neacceptare sau neplată în cadrul incasourilor şi nu au obligaţia de a urmări încasarea decât în limitele executării instrucţiunilor exprese ale ordonatorului şi ale necesităţii gestionării în bune condiţii a documentelor încredinţate. De aici, obligaţia oricărui exportator de a da instrucţiuni clare, complete şi precise băncilor în dispoziţia de încasare.

5.3. DOCUMENTE

Exportatorul, fiind iniţiatorul operaţiunii de incaso, este cel care pornind de la clauzele convenite în contractul comercial internaţional şi în strictă conformitate cu acestea stabileşte condiţiile comerciale, de plată şi de documente. Aceste condiţii sunt trecute în ordinul (sau dispoziţia) de încasare care este însuşi documentul denumit şi incaso documentar. Dat fiind necesitatea precizării obligatorii a unor elemente şi pentru uşurarea muncii bancare aceste formulare sunt tipărite de bănci şi utilizate de exportatori ca atare.

Ordinul de încasare cuprinde întotdeauna anumite elemente care trebuie stipulate complet şi clar de exportator. Aceste elemente trebuie să concorde cu cele din contractul comercial internaţional şi cu datele cuprinse în documentele transmise de exportator importatorului o dată cu ordinul de încasare. În principal acestea sunt:

a) precizări privind **părţile implicate:**

– **numele şi adresa completă a importatorului** (trasului), respectiv a domiciliului la care trebuie făcută prezentarea documentelor;

– **numele şi adresa băncilor implicate:** a băncii remitente, prin intermediul căreia vor fi transmise documentele şi căreia în final îi vor fi remişi banii sau cambiile; a băncii însărcinată cu încasarea, deci cea care contra documente va solicita plata sau acceptarea din partea trasului; eventual, poate fi indicată şi altă bancă în cazul în care s-a convenit astfel - respectiv banca prezentatoare;

– **numele şi adresa beneficiarului incasoului**, respectiv a exportatorului;

b) precizări privind **elementele comerciale şi de documente**:

– denumirea exactă a mărfii, cantitatea, preţul unitar etc.;

– **documentele** care sunt prezentate: factura, documentul de transport, certificat de origine, certificat de asigurare etc., precizându-se pentru fiecare numărul de exemplare şi eventual şi alte detalii;

– **detalii privind transportul şi livrarea:** transbordările permise sau nepermise; interzicerea navlosirii unor nave cu o vechime mai mare de un anumit număr de ani; livrări parţiale admise sau neadmise etc.;

c) precizări privind **condiţiile de plată**:

– valoarea incasoului, deci suma ce va fi solicitată contra documente importatorului, cu indicarea monedei în care se va face plata;

Scanned with OKEN Scanner

– **însemnul D/P sau DAP** (documents against payment), dacă documentele vor fi eliberate importatorului contra plată sau **însemnul D/A** (documents contre acceptation), dacă vor fi eliberate contra acceptarea cambiilor;

– dacă **plăţile parţiale sunt permise.** În cazul în care ordinul de încasare nu face nici o referire, se consideră plăţi parţiale nepermise. În cazul plăţilor parţiale admise banca însă nu va elibera documentele decât după primirea integrală a plăţii (art. 19);

d) **ordinul de încasare** trebuie să cuprindă instrucţiuni precise referitoare la procedura de urmat de bancă în caz de neacceptare sau neplată; respectiv protestul de neplată sau de neacceptare; returnarea sau redirijarea documentelor; acţiuni de protejare a mărfii etc. Ordonatorul poate desemna şi un reprezentant (mandatar) pentru a acţiona în caz de neacceptare sau de neplată. Fără existenţa acestor precizări banca însărcinată cu încasarea nu are nici o obligaţie să protesteze documentele, ea fiind doar datoare ca în cel mai scurt timp să anunţe ordonatorul (art. 16).

Desigur, ordinul de încasare mai cuprinde şi anumite elemente generale valabile oricărui document: **numărul incasoului** (pentru identificare); modul în care se va face **rambursarea sumei** (telegrafic, letric, avion etc.); **cine suportă spezele şi comisioanele** bancare (exportatorul, importatorul sau fiecare pentru comisioanele aferente băncilor din ţara sa) etc.

Referitor la modul de întocmire şi prezentare a documentelor, regulile sunt cele uzuale prezentate la AD. Cu toate acestea, datorită riscului de plată pe care îl prezintă incasoul documentar se impun anumite precizări de luat în considerare (pentru detalii vezi şi § 2.8.).

Factura comercială trebuie întocmită în numărul de exemplare cerut în contractul de bază. Toate elementele componente ale facturii: preţul, calculele, specificarea mărfurilor trebuie să concorde, atât cu contractul de bază, cât şi cu datele corespunzătoare preluate în celelalte documente cum ar fi documentul de transport (denumirea mărfii, valoarea, greutatea, adresa importatorului etc.), documentul de asigurare (prin valoarea asigurată) etc.

Documentele de transport. În afară de regulile generale privind întocmirea corectă, documentele de transport trebuie astfel emise încât să asigure cât mai mult timp (respectiv până la preluarea mărfii de importator) controlul exportatorului asupra mărfurilor expediate. De aceea, la transporturile maritime şi fluviale conosamentele trebuie emise într-o formă negociabilă, andosate în alb la ordinul băncii exportatorului sau a unei bănci corespondente a acesteia, în nici un caz direct pe numele sau la ordinul importatorului.

Pentru transportul pe calea ferată, auto etc., documentele de expediţie (duplicatul fraht, scrisoarea de trăsură feroviară, rutieră) se recomandă să fie adresate pe numele unei case de expediţie internaţională.

Certificatul sau poliţa de asigurare, ca şi conosamentul, este de dorit să fie emis în formă negociabilă, andosat în alb.

Cambia. Setul de documente trimis importatorului poate să cuprindă şi cambii cu plata "la vedere" sau "la termen" în cazul mărfurilor vândute pe credit. Cambiile sunt trase de exportator asupra importatorului (trasului) indicându-se ca beneficiar al cambiei însuşi exportatorul sau o bancă din ţara sa (comercială

Scanned with OKEN Scanner

română). În cazul cambiilor cu plata "la vedere", importatorul le achită în momentul preluării documentelor, iar în cazul celor cu plata la scadenţă le acceptă, ele fiind remise exportatorului sau păstrate la o bancă pentru a fi încasate la scadenţă. Documentele sunt predate importatorului în momentul acceptării cambiilor.

În afară de aceste documente, prin contract pot fi prevăzute şi alte documente pe care exportatorul este obligat să le prezinte. Ele vor fi emise şi întocmite corespunzător uzanţelor şi celor stipulate în contractul de bază.

5.4. RISCURILE DERULĂRII PLĂŢILOR PRIN INCASO DOCUMENTAR

Întrucât plata prin incaso nu presupune nici o obligaţie sau garanţie a plăţii în afara obligaţiei asumate de cumpărător prin contractul comercial, rezultă că incasoul este o sursă de riscuri deloc neglijabile pentru vânzător. Întreaga gamă de riscuri provine în principal din faptul că, în tranzacţia comercială, condiţia iniţierii demersurilor pentru obţinerea plăţii este existenţa documentelor de expediţie, care presupun expedierea mărfii. Cu alte cuvinte, exportatorul îşi execută obligaţia contractuală (livrarea mărfii) urmărind ca numai după acest moment să întreprindă cele necesare pentru obţinerea plăţii. Singura protecţie a exportatorului este, în acest moment, faptul că importatorul nu poate ridica marfa - în principiu -, nu poate să obţină titlul de proprietate asupra mărfurilor decât în momentul plăţii, când intră în posesia documentelor. Principial deci, riscul exportatorului de a pierde marfa fără a obţine plata este eliminat.

Rămân însă o serie de riscuri care pot surveni între momentul expedierii mărfii şi cel al încasării contravalorii ei. În ordinea frecvenţei lor în practica curentă, acestea sunt următoarele:

a) **Riscul întârzierii la plată,** care decurge din faptul că circuitul documentelor este imprecis ca durată, dând astfel posibilitatea importatorului de a întârzia el însuşi să se prezinte pentru preluarea documentelor contra plată.

Acest risc este considerabil amplificat în cazurile în care modul de executare a contractului (în special calitatea mărfii), conjunctura pieţei (evoluţia preţurilor, cursurilor valutare etc.) sau situaţia financiară a importatorului prezintă variaţii semnificative care pot determina importatorul la o tergiversare deliberată a momentului plăţii, în aşteptarea fie a unor rabaturi de preţ, a momentelor de conjunctură mai favorabile sau a propriei redresări financiare.

b) **Riscul de neplată din partea importatorului** în cazul în care aceleaşi elemente de insecuritate apar cu o amploare sporită, importatorul găsind căile de întrerupere a raporturilor contractuale sau asumându-şi riscurile neexecutării contractului (plăţii) în schimbul altor avantaje. Neplata poate deci surveni ca urmare a unor fenomene sau evenimente care pot pune pe importator în dezavantaj absolut sau relativ, şi anume: calitatea discutabilă a mărfii; conjunctura slabă a mărfii pe piaţă; evoluţia situaţiei valutare în sensul în care afectează negativ competitivitatea importului; apariţia unor oferte mai avantajoase de marfă similară; situaţia financiară precară a cumpărătorului.

Neplata aduce după sine arbitrarea litigiului în instanţa comercială sau civilă, recuperarea integrală a contravalorii mărfii fiind teoretic asigurată, dar practic extrem de dificilă datorită complexităţii motivelor posibile de neplată invocate şi

Scanned with OKEN Scanner

procedurilor juridice corespunzătoare foarte anevoioase. Chiar în cazul unei asemenea soluţii, întârzierea recuperării contravalorii mărfii este extrem de păgubitoare pentru exportator.

c) **Riscul diminuării încasării** apare ca o consecinţă directă a primelor două categorii de riscuri semnalate (întârziere sau neplată), putându-se concretiza în trei forme, şi anume:

– scăderea valorii şi implicit a preţului mărfii, fie ca urmare a deprecierii acesteia în perioada de întârziere, fie ca urmare a acceptării de către exportator a diminuării preţului în vederea lichidării tranzacţiilor cât mai repede şi cu pierderi minime;

– efectuarea unor cheltuieli suplimentare în sarcina exportatorului pentru manipularea, depozitarea şi protecţia mărfii, staţionarea mărfii pe mijlocul de transport sau în antrepozitele cărăuşilor până la preluarea ei, redirijarea mărfii către o altă destinaţie etc.;

– plata de către exportator a unor dobânzi neluate în calculul de eficienţă a exportului în cazul în care operaţiunea comercială este finanţată de un terţ (de regulă bancă) până în momentul încasării. În cele două situaţii din urmă are loc indirect o diminuare a încasărilor exportatorului.

d) **Riscul pierderii mărfii**, care poate surveni în două situaţii, şi anume:

– în cazul în care marfa este expediată direct pe adresa unui cumpărător de rea-credinţă care şi-o însuşeşte, o înstrăinează şi refuză plata; desigur, un asemenea caz este destul de rar, teoretic existând suficiente remedii de natură civilă şi penală împotriva acestei situaţii; practica totuşi consemnează asemenea dispariţii de marfă care de obicei sunt urmate de dizolvarea firmei comerciale partenere sau de falimentul acesteia;

– în cazul în care perioada de staţionare a mărfii în antrepozite sau pe mijlocul de transport se prelungeşte peste limita legală impusă de reglementările vamale sau dacă costurile de stocare şi protecţie depăşesc valoarea mărfurilor, consecinţa fiind confiscarea mărfii de autorităţi sau de creditorii respectivi.

Tot aici se pot include şi cazurile de degradare a mărfii datorită stocării îndelungate.

5.5. MODALITĂŢI DE DIMINUARE A RISCURILOR ÎN OPERAŢIUNILE COMERCIALE CU PLATA PRIN INCASO DOCUMENTAR

În general, literatura de specialitate recomandă ca măsuri necesare de evitare a riscurilor operaţiunilor pe bază de incaso:

– practicarea incasoului numai în relaţiile cu parteneri siguri, cunoscuţi şi de o seriozitate şi bonitate de necontestat;

– măsuri de păstrare a controlului asupra mărfii prin expedierea ei pe numele unui terţ (tranzitar), la dispoziţia cumpărătorului (operaţiunea de vinculare);

– obţinerea prin contract a unor clauze de garantare – de scrisoare de garanţie bancară[1] - prin diferite modalităţi a plăţii la incaso.

---

[1] Vezi cap. XII, paragraful 12.3.7.

Scanned with OKEN Scanner

Fără a neglija efectele măsurilor enumerate, trebuie reţinut că acestea nu elimină riscurile legate de derularea plăţilor la incaso, ci le diminuează numai, în mai mică sau în mai mare măsură, în funcţie de condiţiile concrete ale fiecărei tranzacţii.

Măsurile de combatere a eventualelor efecte negative ale utilizării incasoului ca modalitate de plată la export privesc mai puţin tehnica financiar-bancară, find strâns legate de domeniul tehnicii comerciale, de încheiere şi derulare a contractelor.

a) **Contractarea exportului cu plata la incaso** depinde de o serie de factori obiectivi privitori la:

– natura mărfii şi poziţia ei pe piaţă - cu cât marfa va fi mai "tare" cu atât riscul ca importatorul să întârzie sau să refuze plata este mai mic; dimpotrivă, în cazul unei abundenţe de oferte de mărfuri similare, acest risc creşte;

– preţul mărfii – cu cât este mai competitiv, cu atât este mai mare interesul cumpărătorului pentru tranzacţie;

– calitatea mărfii – cu aceleaşi efecte;

– stabilitatea pieţei pentru un anumit produs, manifestată prin tendinţa de stabilitate sau creştere a preţului, asigură competitivitatea mărfii în momentul plăţii;

– conjunctura valutară, care poate influenţa preţul relativ al mărfii.

Din această enumerare rezultă că importantă este alegerea cu grijă a domeniului de aplicare a incasoului. Ţinând seama că mare majoritate a riscurilor decurg din interesul importatorului pentru respectiva tranzacţie comercială, rezultă că importantă este în primul rând stabilirea corectă, cu obiectivitate a nivelului de competitivitate la care se situează marfa pentru a se accepta plata la incaso.

b) **Construcţia preţului şi condiţiile financiare ocupă locul următor ca importanţă.** Riscul preponderent al plăţii la incaso fiind acela al întârzierii la plată, sunt recomandabile măsuri de acoperire a acestei întârzieri, ca de exemplu:

– includerea în preţ a unei marje acoperitoare, echivalentă cu dobânda pe perioada estimată a întârzierii la plată;

– tratarea de condiţii de plată pe credit pe termen scurt (care va fi egală cu durata estimată a înterzierii la plată), cu dobânda corespunzătoare creditului (inclusă în preţ sau separată). Deşi uneori se recomandă includerea în contract a unor penalităţi de întârziere la plată, acest procedeu nu este întotdeauna potrivit, întrucât, prin acumularea penalităţilor de întârziere acestea pot constitui un motiv pentru cumpărător să dorească întreruperea contractului, deci neplata.

c) **Derularea în paralel de contracte comerciale** cu mărfuri similare pe aceeaşi piaţă sau cel puţin prospectarea pieţei şi stabilirea de contracte cu alţi potenţiali cumpărători se poate dovedi o metodă de strategie comercială eficientă pentru diminuarea riscurilor incasoului. Desigur, aceasta este strâns legată de gradul în care marfa este cerută şi apreciată pe piaţă, existenţa mai multor clienţi permiţând dirijarea rapidă a mărfii către un alt cumpărător (şi încasarea imediată) în cazul în care cumpărătorul iniţial întârzie plata peste limitele normale sau o refuză din anumite motive.

Scanned with OKEN Scanner

d) Ceea ce exportatorul poate face în toate cazurile în care modalitatea de plată convenită este incasoul documentar este atitudinea **sa activă** în toate etapele - din momentul încheierii contractului şi stipulării clauzelor de plată până la momentul încasării efective a contravalorii mărfii. Posibilităţile de acţiune pentru evitarea sau diminuarea riscurilor amintite sunt multiple.

d.1. **În faza întocmirii contractului** riscul de neplată poate fi evitat, în principal, prin includerea în contract a unor clauze acceptate de importator, care pot avea în vedere:

– solicitarea unui avans de la importator în contul livrărilor de mărfuri contractate. Valoarea avansului se poate stabili luând în considerare potenţialele cheltuieli pe care vânzătorul ar fi obligat să le facă cu returnarea mărfii în ţara sa sau redirijarea pe altă piaţă în cazul refuzului de plată al importatorului;

– stipularea în contract a plăţii prin utilizarea cambiilor, precizându-se expres dreptul.vânzătorului de a prezenta cumpărătorului, o dată cu documentele, o cambie trasă asupra acestuia spre a fi plătită sau acceptată şi avalizată. Această clauză din contract trebuie să se găsească materializată şi în ordinul de încasare, prin instrucţiunile precise şi complete pe care le dă exportatorul băncii însărcinate cu încasarea. Avalizarea va fi solicitată să fie dată de o bancă corespondentă băncii exportatorului;

– solicitarea unei scrisori de garanţie bancară prezentată de importator privind efectuarea plăţii.

d.2. În **faza expedierii mărfii** şi **întocmirii documentelor** spre a fi remise importatorului:

– executarea cât mai corectă a contractelor din punct de vedere al cantităţii şi calităţii mărfii, precum şi a îndeplinirii întocmai a tuturor obligaţiilor contractuale, pentru a nu da importatorului prilejuri de a obstrucţiona plata;

– stoparea livrării mărfii, oricând există indicii de elemente care ar putea determina neplata sau întârzierea la plată (marfă necorespunzătoare, ezitări ale cumpărătorului în preluarea mărfi, situaţie financiară precară a partenerului etc.);

– întocmirea de documente de export în strictă conformitate cu condiţiile contractului comercial şi instructarea cât mai clară şi precisă a băncilor cu privire la elementele de derulare a incasoului şi la acţiunile de întreprins în caz de neplată (protest, nedirijarea sau returnarea documentelor, acţiuni de stocare şi protejare a mărfii etc.);

– emiterea şi întocmirea unor documente, astfel încât să permită exportatorului controlul asupra mărfi până la destinaţie.

Astfel, conosamentul să fie întocmit într-o formă negociabilă, andosat în alb sau la ordinul băncii comerciale româneşti, şi nu direct pe numele sau la ordinul importatorului. Certificatul de asigurare, în cazul în care marfa călătoreşte asigurată de cumpărător, trebuie întocmit într-o formă negociabilă, respectiv emis la ordinul exportatorului şi andosat la ordinul unei bănci corespondente a băncii româneşti din ţara de destinaţie a mărfii.

d.3. **Vinculaţia** este o altă modalitate de atenuare a riscului de neplată. Expedierea mărfurilor se face pe adresa unei bănci corespondente a băncii comerciale româneşti (cu acordul prealabil al acesteia, art. 6) sau (cel mai

Scanned with OKEN Scanner

frecvent) pe adresa unei case de expediţie sau depozit general. Mărfurile nu sunt eliberate importatorului de către acestea decât pe baza dovezii bancare că a achitat marfa. Vinculaţia prezintă totuşi anumite dezavantaje: fiind iniţiată de exportator cheltuielile sunt suportate de el; costurile vinculaţiei sunt relativ ridicate; se menţine **riscul de nepreluare** în cazul în care importatorul nu mai este interesat de marfă.

d.4. În cazul incasoului documentar în care plata a fost prevăzută în tranşe potrivit livrărilor efectuate, dacă importatorul nu achită documentele aferente unei tranşe, exportatorul poate sista livrările următoare şi să solicite importatorului pentru celelalte livrări plata prin AD, concomitent cu iniţierea acţiunii pentru plata incasoului neachitat.

d.5. Pe tot parcursul derulării incasoului, exportatorul ca iniţiator al operaţiunii, trebuie să urmărească şi marfa până în momentul plăţii ei. Practica arată că sunt porturi mici comparativ cu volumul mare al operaţiunilor derulate în acestea, astfel că deseori organele naţionale impun taxe de magazinaj foarte mari, perioade de magazinaj scurte, apoi mărfurile sunt scoase la licitaţie. Ca atare, dacă momentul plăţii este amânat de importator dintr-un motiv sau altul, marfa trebuie urmărită de exportator (importatorul neavând nici o obligaţie în acest sens) căci astfel riscă să o piardă.

5.6. INCASOUL SIMPLU

Mecanismul incasoului simplu este identic cu mecanismul derulării incasoului documentar, teoria comportând anumite modificări conceptuale şi de terminologie. Astfel, în locul documentelor comerciale sunt utilizate documente financiare, respectiv cambii, bilet la ordin, cecuri, chitanţe de plată sau alte instrumente analoage utilizate pentru a obţine sume de bani (A. Dispoziţii generale şi definiţii). În derularea operaţiunii acestea nu sunt însoţite de documente comerciale (facturi, conosamente etc.). Totodată, prestaţia trasului (importatorului) nu rezultă, ca în cazul incasoului documentar, numai dintr-o operaţie comercială, ci sumele de încasat prin incaso simplu pot fi rezultatul unei obligaţii comerciale, necomerciale, financiare, obligaţii cambiale etc. Documentele financiare se trimit la încasare însoţite de ordinul de încasare prin care ordonatorul instructează banca însărcinată cu încasarea asupra modului în care va proceda în caz de plată (în ce cont va remite suma, la ce bancă etc.) sau, în caz de refuz de plată din partea trasului (desemnează un mandatar pentru a acţiona în caz de neplată, se va apela la procedura de protest pentru neplată etc.).

Pentru incasourile simple băncile însărcinate cu încasarea pot accepta şi plăţi parţiale în cazul în care legislaţia din ţara în care se face plata permite (art. 13). Din acest considerent, ordonatorul trebuie să menţioneze expres în ordinul de încasare că încasările parţiale sunt interzise. Teoretic, una şi aceeaşi cambie poate forma obiectul a două incasouri. Prima dată, cambia însoţind documentele comerciale în cadrul unui incaso documentar, care prevede plata pe credit, este trimisă spre acceptare şi, a doua oară, singură (însoţită doar de ordinul de încasare) este trimisă în cadrul incasoului simplu spre încasare. În practică, o cambie primită de banca însărcinată cu încasarea pentru acceptare, după acceptare poate să nu mai fie trimisă ordonatorului sau băncii sale, ci scontată de aceasta sau păstrată până la scadenţă şi apoi suma va fi trimisă ordonatorului.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul VI

ORDINUL DE PLATĂ (O.P.)

6.1. CONCEPT. CARACTERISTICI

Ordinul de plată constituie modalitatea cea mai simplă de realizare a unei plăţi, respectiv încasări. Ca modalitate de decontare, el este cel mai apropiat de ceea ce se denumeşte – în limbaj comun – plată, întrucât esenţa unui O.P. constă în transmiterea unei sume de bani de la persoana care datorează acea sumă, în favoarea unei alte persoane care este titulara creanţei respective. Diferenţa dintre O.P. şi "plata" cunoscută în mod obişnuit este că O.P. se derulează pe o anumită filieră, prin conturi bancare, în scopul de a realiza transmiterea efectivă a banilor la distanţa care separă, de regulă, pe plătitor de beneficiarul plăţii.

Ordinul de plată este dispoziţia dată de o persoană (denumită ordonator) unei bănci, de a plăti o sumă determinată în favoarea altei persoane (denumită beneficiar) în vederea stingerii unei obligaţii băneşti provenind dintr-o relaţie directă existentă între ordonator şi beneficiar.

Aşa cum rezultă din definiţie şi din practica utilizării sale ordinul de plată se caracterizează prin:

a) relaţia de plată este declanşată ca urmare a unei obligaţii asumate sau datorii preexistente, ce urmează a se stinge o dată cu onorarea O.P.;

b) operaţiunea este pornită la iniţiativa plătitorului (ordonatorului). El este cel care stabileşte regulile după care operaţiunea urmează să se deruleze. Din acest motiv, în materie de O.P. diversitatea tehnică este deosebit de largă;

c) revocabilitatea este o trăsătură fundamentală a O.P. Aceasta constă în faptul că ordonatorul îşi poate retrage sau modifica instrucţiunile de plată date băncii, cu condiţia ca ordinul său iniţial să nu fi fost executat prin plata în favoarea beneficiarului. O plată făcută rămâne bun-făcută. Revocarea O.P. nu atrage după sine nici un fel de consecinţe, drepturi sau obligaţii pentru părţile implicate;

d) provizionul (depozitul) bancar este absolut obligatoriu în cazul O.P. Acesta presupune obligaţia ordonatorului ca o dată cu emiterea O.P să creeze băncii şi sursa de fonduri necesare, fie prin blocarea sumei respective din contul său bancar, fie prin depunerea ei în vederea executării plăţii sau prin credit bancar acordat de bancă în acest scop în contul ordonatorului. Pe filieră bancară, nu este obligatoriu transferul anticipat al fondurilor, momentul acestui transfer depinzând de înţelegerea dintre cele două bănci ce intervin în operaţiune;

e) din punct de vedere al modalităţilor de încasare (determinate firește de instrucţiunile ordonatorului) O.P. poate fi:

- simplu, încasarea sa nefiind condiţionată de prezentarea vreunui document sau explicaţie cu privire la scopul plăţii (excluzând cazul că se cere o chitanţă). Acest tip de O.P. se aseamănă cu cecul;
- documentar, încasarea sa fiind determinată de obligaţia beneficiarului de a prezenta anumite documente (facturi, dovada plăţii unor chirii, a unor speze de transport etc.) indicate de ordonator în O.P.

Scanned with OKEN Scanner

6.2. PĂRŢI IMPLICATE. DERULAREA PLĂŢII

Părţile implicate în derularea unui O.P., de regulă, sunt:

– **ordonatorul**, cel care iniţiază operaţiunea; el este cel care plăteşte, stabileşte condiţiile plăţii, constituie provizionul bancar în vederea plăţii; poate revoca în orice clipă plata până în momentul efectuării ei;

– **beneficiarul** este cel în favoarea căruia se face plata; trebuie să se conformeze condiţiilor prevăzute în O.P.; până în momentul plăţii nu are certitudinea încasării sumei;

– **băncile** care intervin în derularea operaţiunii au simplul rol de prestatoare de servicii. Singurele răspunderi ale băncilor sunt legate de manipularea corectă a valorilor încredinţate (fonduri băneşti şi documente) şi să solicite beneficiarului prezentarea documentelor aşa cum s-a prevăzut de ordonatorul plăţii (în cazul O.P. documentar). Aceste bănci în practică sunt denumite: **bancă ordonatoare**, cea la care ordonatorul dă dispoziţie privind efectuarea plăţii prin O.P. şi la care constituie depozitul, şi **bancă plătitoare**, cea la ghişeele căreia se achită suma beneficiarului plăţii şi care solicită anticipat sau ulterior de la banca ordonatoare suma ce urmează să o plătească sau a plătit-o.

Derularea unei operaţiuni de O.P. presupune existenţa unui document, formular, de regulă tipizat, denumit "ordin de plată". Acesta este pus la dispoziţie de bănci clienţilor lor. Elementele pe care le cuprinde un O.P. sunt:

- numele şi adresa ordonatorului (persoana fizică sau juridică care dă O.P.) (eventual şi numărul contului bancar);
- numele şi adresa beneficiarului (eventual şi numărul contului);
- denumirea şi adresa băncii ordonatoare;
- data (ziua, luna, anul) emiterii O.P.;
- ordinul de a plăti (prin formula: "vă rog să plătiţi...", "veţi plăti ...");
- suma în cifre şi litere cu indicarea valutei în care se va face plata;
- motivul plăţii;
- în cazul O.P. documentar se indică documentele care trebuie prezentate de beneficiarul plăţii;
- modul de plată: letric, telegrafic, SWIFT (pentru plăţi în cont sau cecuri, valută efectivă);
- semnăturile autorizate ale băncii ordonatoare sau ale persoanei autorizate de firma ordonatoare.

Transmiterea O.P. de banca ordonatoare băncii plătitoare se poate face:

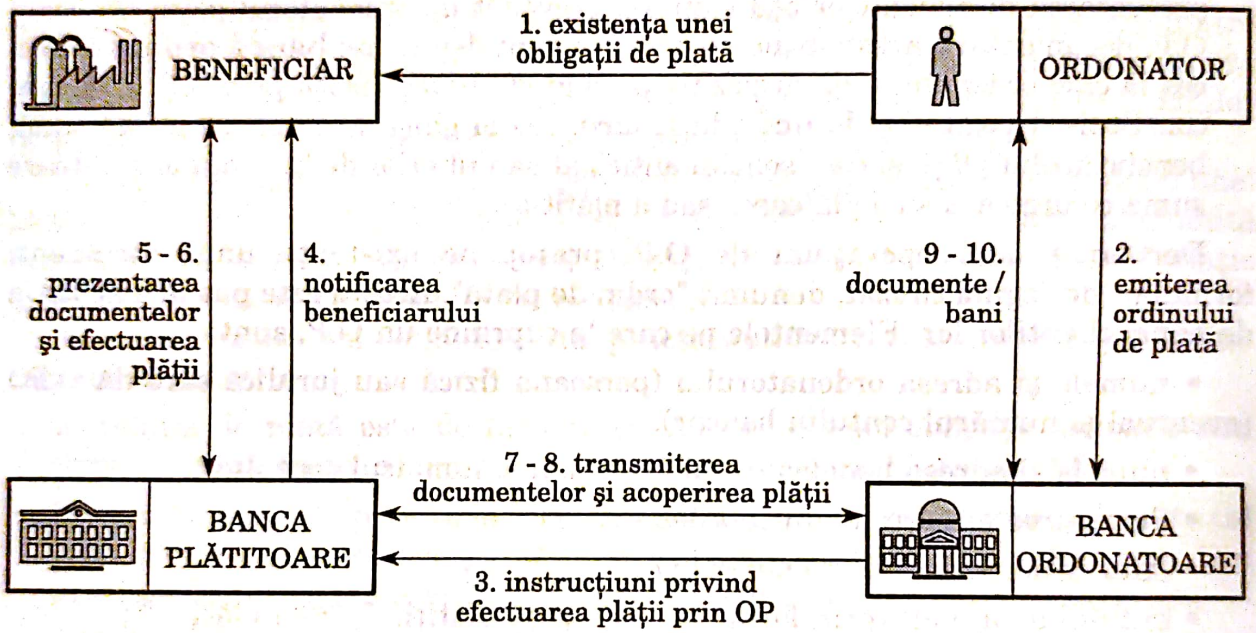
- letric - când plata se face pe baza formularului tipizat sau a unei scrisori ce conţine elementele O.P.;
- telegrafic - când plata se face pe baza instrucţiunilor primite printr-o telegramă;
- şi cel mai rapid, în cazul transmiterii instrucţiunilor prin telex sau SWIFT.

În relaţiile de schimburi economice externe ale ţării noastre O.P. este folosit, atât în relaţii comerciale, cât şi în relaţii necomerciale.

În relaţiile comerciale, utilizarea O.P. de-sine-stătător ca modalitate de plată a unor exporturi este foarte rar întâlnită, fiind de regulă evitat, ca urmare a

Scanned with OKEN Scanner

riscului de revocare pe care îl prezintă. În relaţiile de export sau import cel mai adesea este folosit combinat cu alte modalităţi de plată, când revocarea lui nu poate aduce prejudicii părţii române. Astfel, în cadrul schemelor de plată care prevăd plăţi în avans pentru livrări de maşini şi utilaje de valori mari, plata avansului poate fi efectuată prin O.P., pentru restul sumei utilizându-se, după cum s-a convenit, incasoul sau acreditivul. În mod similar, importatorul poate achita anticipat plata transportului (navlu, fraht etc.) prin ordin de plată, în acest caz având caracterul unei urgenţe. Cel mai larg domeniu de utilizare însă al O.P. îl constituie plăţile necomerciale. El este folosit în mod frecvent pentru: prestaţiile de servicii, plata navlurilor, operaţiile de control ale mărfurilor făcute în favoarea unor importatori străini, cheltuieli de asigurare, întreţinerea reprezentanţelor şi ambasadelor.



Schema 74. Mecanismul derulării ordinului de plată.

De regulă, în completarea formularelor, băncile comerciale impun anumite cerinţe pentru protecţia clienţilor lor şi eficienţa transmiterii, ordinului. În cele mai numeroase cazuri se utilizează acelaş formular tipizat pentru o plată externă (Schema 16).

Plăţile dispuse de agenţii economici ordonatori - clienţi ai unei bănci comerciale - vor fi executate cu condiţia ca instrucţiunile să fie autentice, complete şi dactilografiate clar, conţinând anumite elemente obligatorii cum sunt:

1. Numele şi adresa completă a ordonatorului - titular de cont la banca comercială respectivă;
2. Semnăturile persoanelor autorizate a angaja plăţi din contul ordonatorului - client al băncii - conform specimenelor semnăturii depuse la deschiderea contului. În cazul în care, prin telex se dispun atât plăţi, cât şi orice alte instrucţiuni care angajează patrimonial firma, clientul este solicitat a contracta în prealabil administratorul său de cont pentru a stabili împreună cu acesta un cod care să permită identificarea mesajelor sale;
3. Numele şi telefonul reprezentantului ordonatorului care urmează a fi contactat de către bancă pentru orice clarificare ce ar fi necesară;

Scanned with OKEN Scanner

4. Autorizarea de debitarea contului din care urmează a se efectua plata, cont al cărui număr trebuie să fie indicat şi alimentul corespunzător cu suma necesară efectuării plăţii şi acoperirii spezelor şi comisioanelor băncii/băncilor implicate. În cazul în care la data primirii ordinului de plată nu există disponibil în cont sau în linia de credit, ordinul de plată, de regulă, se execută de îndată ce contul respectiv a fost alimentat fără un preaviz din partea băncii.
5. Numele şi adresa completă a beneficiarului plăţii, şi în mod obligatoriu, banca sa şi adresa completă a acesteia precum şi numărul contului beneficiarului la această bancă (de regulă aceste date se găsesc înscrise pe facturile beneficiarului plăţii) Lipsa acestor detalii poate conduce la întârzierea sau chiar neexecutarea ordinului de plată de către banca plătitoare (banca beneficiarului).
6. Obiectul plăţii, respectiv pretenţia beneficiarului care se stinge odată cu plata efectuată de ordonator. De regulă, aceasta se defineşte cu numărul facturii sau cu numărul contractului. În orice caz, aceste detalii trebuie să fie complete, astfel încât să dea posibilitatea beneficiarului plăţii să identifice obiectul plăţii în propria sa gestiune. Pentru protecţia clienţilor băncii comerciale, de regulă, se insistă asupra obiectului plăţii, care trebuie să fie explicit, acceptarea unei plăţi de către beneficiar obligându-l pe acesta din punct de vedere juridic, în primul rând, de a restitui o sumă necuvenită pe care a primit-o din eroare, (art. 992-997 din Codul Civil Român, cu echivalenţe în codurile altor ţări): "cel ce din eroare sau cu bună ştiinţă primeşte ceea ce nu-i este debit, este obligat a-l restitui aceluia de la care l-a primit".

Dacă plata acoperă un import de marfă, după caz, se solicită şi precizarea numărului autorizaţiei de import a şi al buletinului vamal pentru care marfa a fost introdusă în ţară.

Dacă plata mărfii se efectuează în avans, respectiv anterior livrării mărfii sau prestării serviciului care constituie obiectul plăţii, băncile recomandă ca plata acestui avans să fie condiţionată de prezentarea unei scrisori de garanţie bancară pentru restituirea avansului (inclusiv o dobândă care să acopere costurile sumei acontate şi eventual să repare daunele provocate în cazul nerealizării livrării/prestaţiei).

7. Dacă plata urmează a se efectua în contul beneficiarului condiţionat de prezentarea prealabilă a unor documente, acestea trebuie indicate detaliat în limba de redactare a contractului, (în cazul ordinului de plată documentar).
8. Dacă plata urmează a se efectua letric/telegrafic/SWIFT;
9. Cine suportă spezele şi comisioanele băncii comerciale şi ale celorlalte bănci care intervin în operaţiune; în cazul în care sa convenit ca acestea să fie suportate de beneficiar, iar beneficiarul plăţii refuză să le suporte, potrivit practici bancare internaţionale, acestea vor fi debitate în contul ordonatorului, fără preaviz, majorate cu scopul de a acoperi şi spezele de urmărire;

Întrucât taxarea ordinelor de plată se face pe operaţie de plată, pe beneficiar, este util, cu scopul diminuării costurilor, să se grupeze în fiecare autorizare de plată cât mai multe plăţi (obiecte ale plăţii) în favoarea aceluiaşi beneficiar.

Scanned with OKEN Scanner

Secţiunea a II-a

COMPENSAŢIE ŞI CLIRING

Capitolul VII

PLĂŢILE PRIN COMPENSAŢIE

7.1. CONCEPT. ETAPE ÎN EVOLUŢIE

Dintre modalităţile de plată, schimbul marfă contra marfă, din punct de vedere istoric, a fost prima formă de "plată". Odată cu apariţia monedei, plăţile prin schimb de marfă, o îndelungată perioadă de timp, au continuat să fie utilizate în paralel, mai ales în schimburile interne ale diferitelor entităţi statale. Formarea sistemelor băneşti naţionale în sec. XVIII şi XIX, au determinat o restrângere a tranzacţiilor comerciale realizate în acest mod.

În sens strict, schimbul marfă contra marfă este desemnat prin termenii *troc* (orig. fr.) sau *barter* (orig. engl).

În mod sugestiv, Samuelson spune că "... atunci când un croitor înfometat găseşte un fermier dezbrăcat care are mâncare şi doreşte o pereche de pantaloni, între ei survine un schimb; în fond, acesta este barterul".

În epoca modernă şi contemporană se disting patru perioade importante care au readus în actualitate schimbul marfă contra marfă.

1. Ca urmare a crizei din 1929-1933 numeroase ţări au rămas debitoare altor ţări. Pentru a lichida aceste arierate, s-a conceput un sistem de plăţi prin care la ţara creditoare deschidea un cont pe numele ţării debitoare. În acest cont era înregistrată contravaloarea mărfurilor exportate de ţara debitoare pentru achitarea datoriei, aceasta neavând disponibil în valută. Astfel, cliringul cu un cont a fost prima formă sub care au apărut relaţiile de cliring ca sistem organizat. Ulterior, sistemul se perfecţionează sub forma clirigului cu două conturi şi apoi cliringul multilateral.

2. Readucerea în actualitate a schimbului marfă contra marfă, a avut loc, din nou, după al doilea război mondial, când majoritatea ţărilor beligerante, distruse de război se confruntau cu acute probleme financiare. În acest context, între ţările Europei de Vest se încheie un acord cunoscut sub denumirea Uniunea Europeană de Plăţi (UEP). Creată în 1950, UEP a asigurat până în 1958, când monedele ţărilor membre au devenit convertibile, compensarea tranzacţiilor comerciale şi transferabilitatea monedelor.
   În cadrul UEP decontările fiecărei ţări se efectuau bilateral, iar soldul acestor schimburi se comunica Băncii Reglementărilor Internaţionale - care efectua compensaţia - sub forma unui cliring multilateral între ţările membre. Moneda de cont avea o definire identică cu dolarul SUA.

Scanned with OKEN Scanner

În acelaşi context economico-politic, fostele ţări socialiste din 1950 până în 1963 şi-au desfăşurat relaţiile de bază de cliring bilateral, iar după aceea, odată cu crearea unei bănci specializate: Banca Internaţională pentru Colaborare Economică (BICE), prin cliring multilateral. În noul sistem, soldurile conturilor de cliring ale ţărilor membre (14) erau compensate prin BICE, iar moneda de cliring era echivalentă cu rubla sovietică (denumită rublă transferabilă). Sistemul a funcţionat până în 1990.

3. Înăsprirea situaţiei financiare a diferitelor ţări, odată cu declanşarea crizei datoriilor externe la începutul anilor '80, a condus la revenirea în spaţiul comercial a operaţiunilor de compensaţie ca modalitate de a surmonta lipsa de valută, care frâna sau limita schimburile comerciale.

4. Destrămarea "sistemului socialist" şi trecerea acestor ţări la economia de piaţă la sfârşitul anilor '80, a avut ca efect, printre altele, dezagregarea sistemului de plăţi, prin cliring multilateral prin care desfăşurau în medie, peste 50-60% din schimburile lor, şi în acelaşi timp, apariţia unor dificultăţi financiare importante legate de acest proces. Drept urmare, cu scopul deblocării relaţiilor comerciale determinate de lipsa de valută sau a unor mărfuri competitive, schimbul marfă contra marfă, devine o veche/nouă soluţie. Astfel de relaţii, se dezvoltă, atât între ţările Europei de Est, cât şi cu alte ţări ale lumii.

Aşa cum au evoluat în practica internaţională, în prezent, operaţiunile de compensaţie se pot desfăşura:

a) la **nivel guvernamental,** care au la baza realizării lor **acordurile de cliring** sau, după caz, **acordurile de barter** guvernamental încheiate între două sau mai multe state (vezi Cap. VIII);

b) la **nivelul de firme sau grupuri de firme,** fără ca astfel de tranzacţii să fie rezultatul unui acord încheiat la nivel guvernamental, ci simpla înţelegere directă dintre parteneri, materializată adesea în **contractul comercial internaţional.**

Deoarece derularea relaţiilor comerciale internaţionale pe baza acordurilor de cliring sau barter guvernamental sunt socotite de organismele internaţionale (FMI), o abatere de la relaţiile de schimb neîngrădite, schimbul de mărfuri între ţări la nivel guvernamental sub această formă, ocupă un loc tot mai modest.

În acelaşi timp, ca urmare a factorilor menţionaţi a avut loc o creştere a operaţiunilor de compensaţie la nivel de firme.

În noul context, deşi în sine principiul compensării - **marfă contra marfă** - rămâne neschimbat, tehnicile de realizare a acesteia s-au diversificat, fiecărei tehnici atribuindu-se o denumire: contracte paralele, contrapartidă, compensaţie cu mişcare de valută, swich, afaceri legale, mini barter, etc.

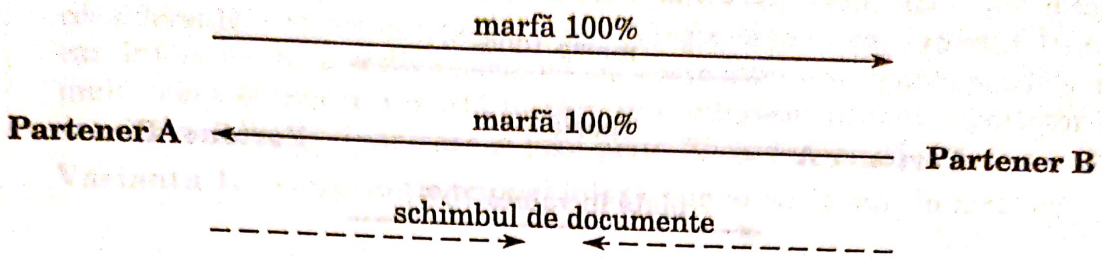
Într-o abordare de principiu, **compensaţia,** poate fi definită ca înţelegerea încheiată între doi sau mai mulţi parteneri de afaceri, din ţări diferite, **prin care convin să realizeze schimb direct sau indirect de mărfuri, de valori echivalente, determinate cantitativ, calitativ şi sortimental într-un interval de timp determinat, schimb a cărui evidenţă o ţin însăşi partenerii sau o bancă.**

În practica internaţională şi literatura de specialitate există o multitudine de practici şi respctiv denumiri asociate acestora. Cea mai largă utilizare au următorii **termeni** asociaţi unei **tehnici:**

1. **Barter (engl.) Troc (fr.).** Semnifică schimbul direct de produse între doi parteneri. Tranzacţia se particularizează prin faptul că atât **marfa cât şi**

Scanned with OKEN Scanner

documentele se trasmit direct, fiecare partener suportă cheltuielile de transport până la celălalt partener, nu există intermediar, nu se apelează la servicii bancare sau la plată în valută. Practic, cel mai adesea, partenerii se întâlnesc şi fac schimb de documente direct, iar dacă au încredere unul în celălalt, şi le transmit pe canal poştal:

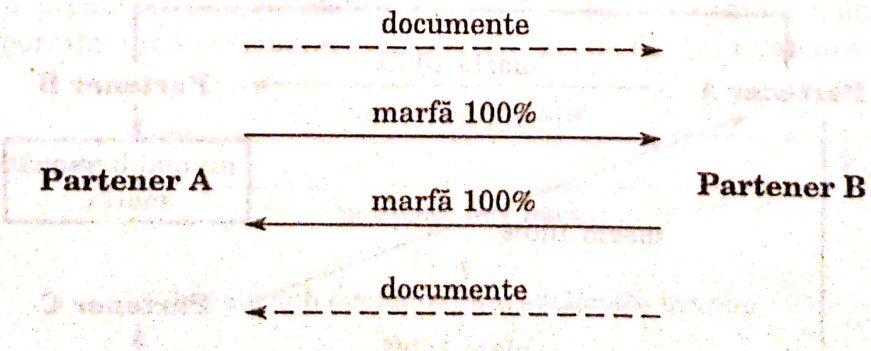


Operaţiunile de acest tip în relaţiile internaţionale ocupă un loc modest, fiind predominante între ţări apropiate geografic şi parteneri cu încredere reciprocă.

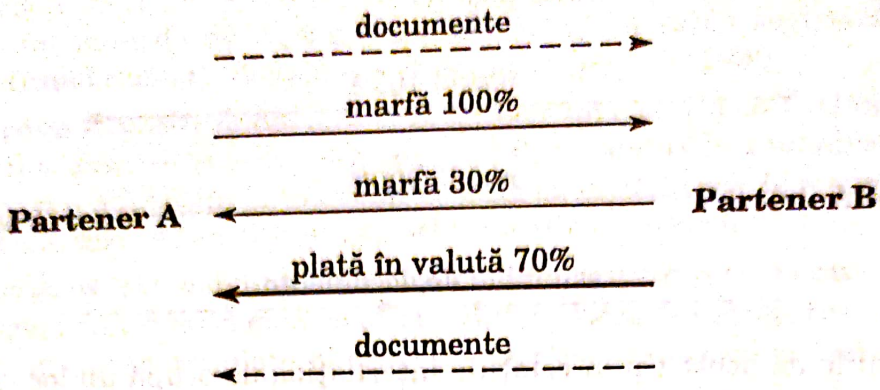
2. **Compensaţia,** ca termen, este utilizat pentru a desemna o tranzacţie prin care exportul (contractul de export) este plătit în totalitate sau parţial prin livrarea de mărfuri de către importator. Deşi, principiul este acelaşi, marfă contra marfă, compensaţia se particularizează prin:
   - cele două livrări nu sunt simultane, de regulă, importatorul, cel ce nu are bani, exportă primul marfa ca formă de plată anticipată a importului de care are nevoie;
   - prin contractul de vânzare se pot stabili livrări anticipate sau livrări eşalonate în timp;
   - cel mai adesea, transmiterea documentelor se realizează pe canal bancar, implicând forme asiguratorii de plată: acreditivul documentar, scrisori de garanţie bancară, depozite colaterale (trustee/escrow) constituite la bănci;
   - în derularea afacerii pot apare firme intermediare, ca rezultat a faptului că firma exportatoare nu are în sfera sa de activitate mărfurile primite drept plată;
   - ca urmare a asocierii barterului simplu cu tehnici comerciale bancare moderne, cheltuielile în valută ocupă un loc semnificativ şi sunt legate de taxele şi comisioanele bancare determinate de deschiderea acreditivelor şi derularea lor (modificări, de exemplu), emiterea de garanţii, constituirea depozitelor colaterale în valută, etc.

În principal se disting:

2.1. **Compensaţia totală**, prin care exportul unei mărfi este acoperit valoric integral de impotul egal valoric al altei mărfi.

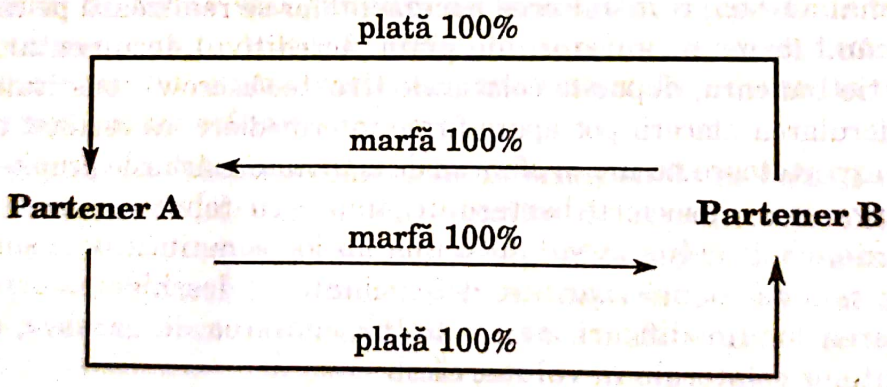


2.2 **Compensaţie parţială.** Partenerul care nu are suficienţi bani să achite marfa importată (în care, de altfel este interesat) convine cu celălalt partener ca o parte din contravaloarea importului să o plătească în valută, iar diferenţa în marfuri.

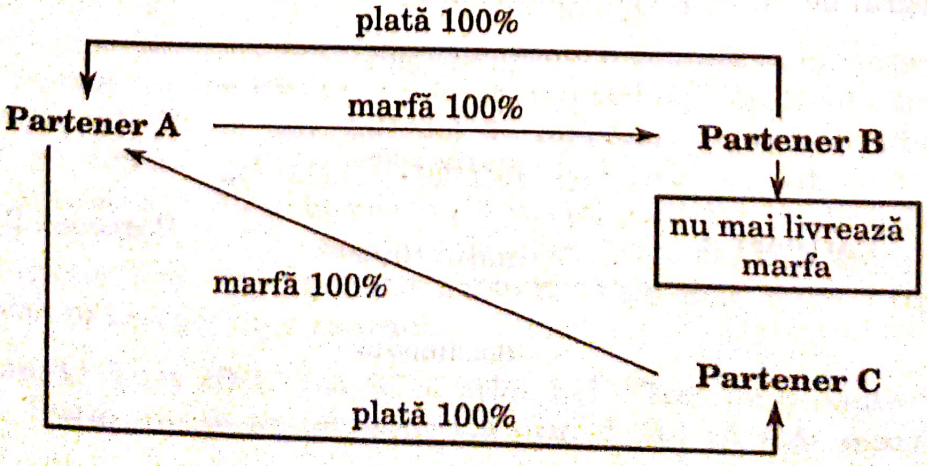


2.3. **Contracte paralele (tehnică denumită şi contrapartidă).** Parteneri convin efectuarea unui schimb de marfă pe baza a două **contracte independente** unul de export şi unul de import, dar legate între ele prin anumite clauze. Fiecare partener achită contravaloarea în valută a mărfurilor primite. În cazul în care celălalt partener nu mai livrează marfa în contrapartidă, suma de bani încasată de partener - primul exportator – este utilizată pentru procurarea mărfii de la alt furnizor, terţ.

Varianta 1. Partenerii îşi respectă angajamentele contractuale.



Varianta 2. Unul din parteneri nu mai livrează marfa în contrapartidă.



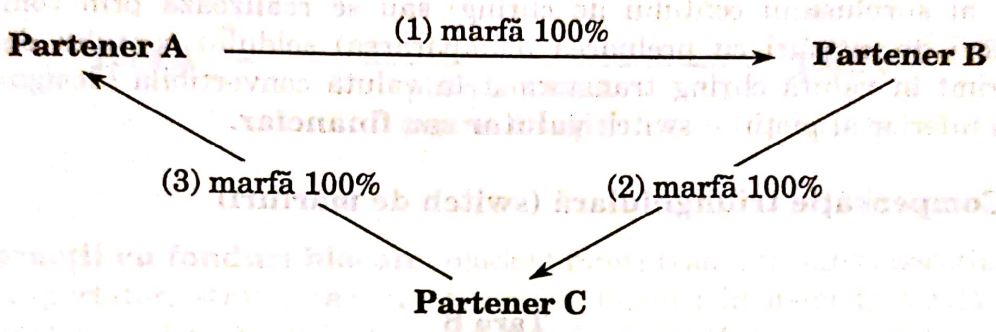
Scanned with OKEN Scanner

2.4. **Operaţiuni legate** (Linked deals/junktim).

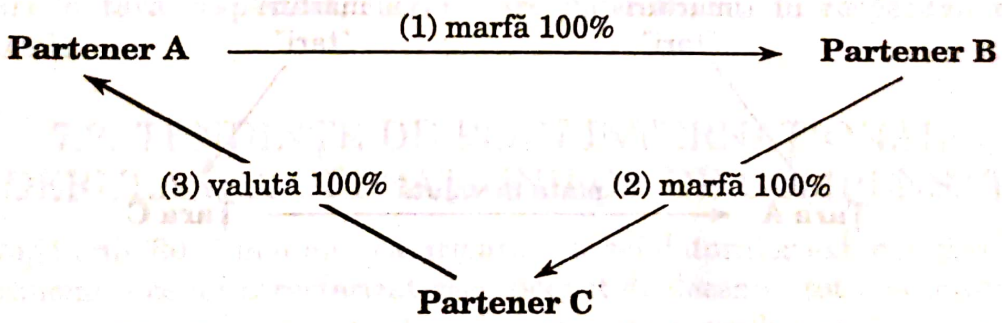
Constituie o formă a compensaţiei, realizată, de regulă, de un importator – intermediar care, dispune de o marfă şi caută un exportator de o altă marfă cerută pe piaţa ţării de unde a cumpărat marfa oferită drept **contraplată.**

2.5. **Compensaţia triunghiulară,** a apărut ca rezultat al faptului că unul din cei doi parteneri nu are nevoie de marfa celuilalt, dar din diferite considerente – economice, politice, etc. doreşte să realizeze exportul. În acest caz, intervine un al treilea partener care este interesat în acea marfă şi mai mult, oferă el însuşi o marfă în care este interesat primul exportator sau are disponibilităţi financiare şi prin plată "închide cercul".

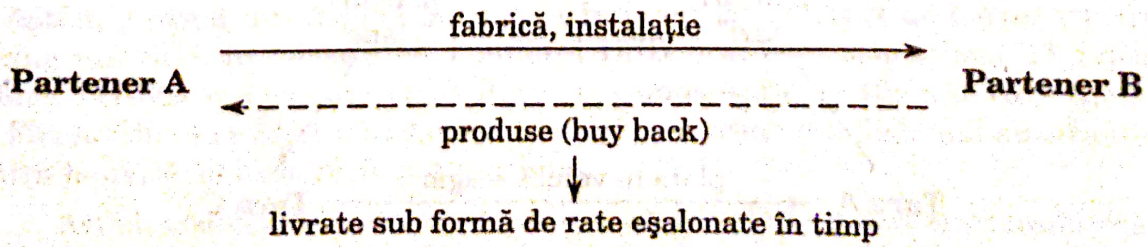
Varianta 1. Compensaţie triunghiulară numai cu "plată" în mărfuri.



Varianta 2. Compensaţie triunghiulară prin combinarea plăţii în valută cu plata în mărfuri.



2.6. **Compensarea în cadrul operaţiunilor de cooperare,** a apărut odată cu realizarea de investiţii de valori mari în ţări fără disponibilităţi financiare. Denumită şi **buy-back** (sau off set) termen englez preluat ca atare şi în alte limbi, se caracterizează prin aceea că rambursarea investiţiei se efectuează prin produsele sau semifabricatele ce se obţin ca urmare fabricii/instalaţiei importate, produse similare sau materii prime din ţara datoare.

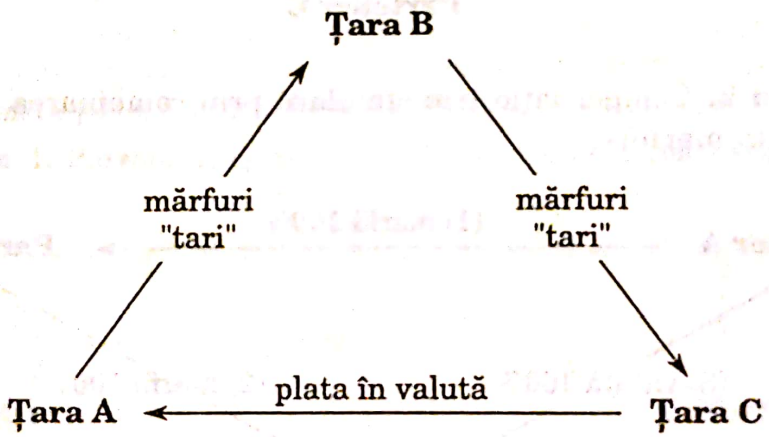


Scanned with OKEN Scanner

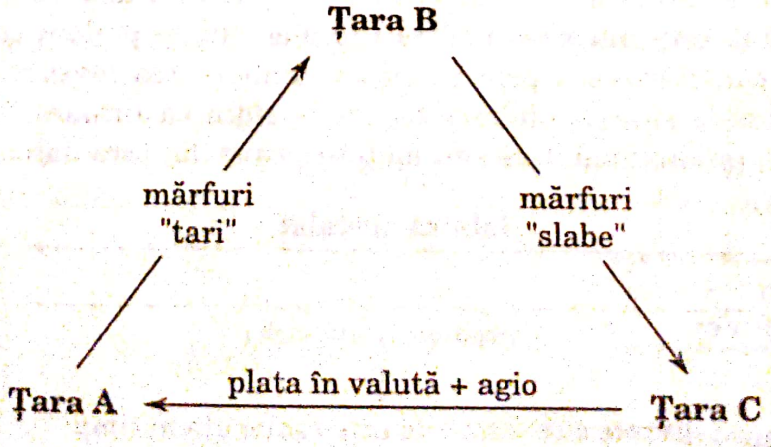
După ce în anii '70–'80, odată cu apariţia unor dificultăţi financiare majore în diferite ţări, a existat o "explozie" terminologică privind operaţiunile de "marfă contra marfă". În prezent, se utilizează cu precădere termenul de **compensaţie** şi uneori **barter,** practica imaginând numeroase variante simple sau combinate, care formează conţinutul contractului şi al derulării de ansamblu al operaţiunii.

3. **Operaţiunile de switch,** deşi în esenţă se aseamănă cu compensaţia triunghiulară, se particularizează prin aceea că se tranzacţionează surplusurile rezultate din acordurile comerciale bilaterale (cliring sau barter guvernamental) cu terţe ţări, sau alte mărfuri rezultate din compensaţie, dar **numai** printr-o firmă specializată.
Tranzacţiile pot avea în vedere numai mărfuri **switch de mărfuri** (ca echivalent al surplusului contului de cliring) sau se realizează prin combinarea livrării de mărfuri cu preluarea (cumpărarea) soldului contului de cliring exprimt în valută cliring transformat în valută convertibilă (desigur, la un curs inferior al pieţii) – switch **valutar** sau **financiar.**

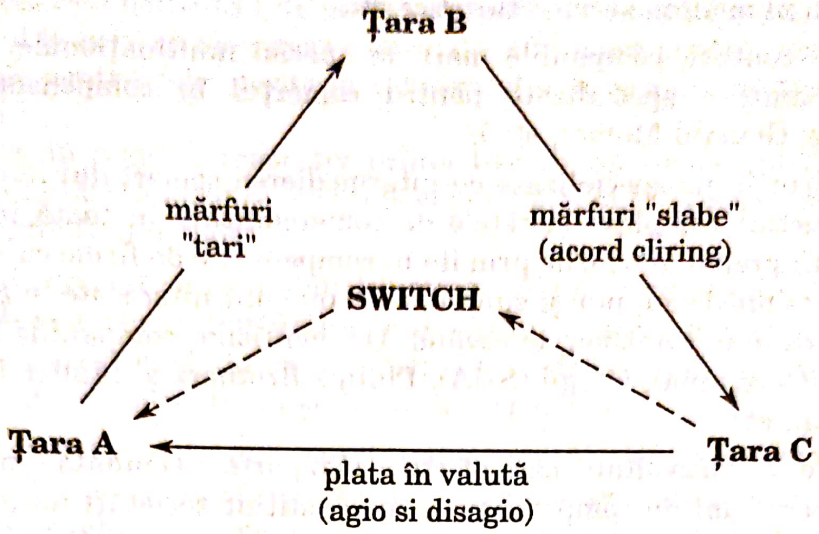
3.1. Compensaţie triunghiulară (switch de mărfuri)



3.2. Compensaţie triunghiulară (switch de mărfuri diferite calitativ)



3.3. Compensaţie triunghiulară (switch în baza unui acord de cliring)



4. **Tranzacţii cu fonduri blocate** (blocked funds trading), sunt operaţiuni prin care exportatori străini care au acumulat fonduri în moneda locală a ţării importatoare, şi care nu pot fi transferate în străinătate, în esenţă, din cauza lipsei de valută pe piaţa locală, pot cumpăra mărfuri locale cu scopul vânzării în terţe ţări pe valută sau vând fondurile respective în monedă locală contra valută, unor firme specializate sau altor investitori, care urmează să efectueze lucrări în ţara respectivă, lucrări care implică plăţi în respecitva monedă naţională.

7.2. TENDINŢE DE PLAN INTERNAŢIONAL ÎN DERULAREA OPERAŢIUNILOR DE COMPENSAŢIE

1. După anii '80 şi mai ales ca urmare a crizei datoriilor externe şi recesiunii economice ce au caracterizat acel început de deceniu, tot mai multe firme, din proprie iniţiativă sau la solicitarea partenerilor apelează la tehnici comerciale care nu implică utilizarea valutei. Dacă comerţul în compensaţie se cifra la 22 mrd. USD în 1976 (2% în comerţul mondial), în 1986, a fost de 400 mrd USD (20%), iar în 1994 se apreciază că a depăşit 1000 mrd. USD (30%). Compensaţia şi barterul deşi născute din lipsa de valută a unor ţări sau firme care doreau să importe anumite mărfuri, în noul context economic-politic sunt practicate de mari firme pentru promovarea/pătrunderea pe anumite pieţe şi lărgirea vânzărilor.

Astfel, o firmă din Arabia Saudită a încheiat un contract de barter cu firma Boeing din SUA în valoare de 1 miliard USD prin care achiziţiona 10 avioane Boeing 747-300 şi 5 turbine Rolls-Royce în compensaţie cu 406 mil. tone ţiţei.

Firma Chrysler SUA a încheiat un acord cu o firmă din Japonia: autovehicule contra bauxită; şi exemplele pot continua.

2. Astfel, operaţiunile de compensaţie sunt de valori tot mai mari (miliarde de dolari) şi practic cuprind întreaga gamă de produse care formează obiectul comerţului internaţional.

Scanned with OKEN Scanner

3. Mai mult decât atât, operaţiunile de compensaţie au început a fi realizate şi în sfera serviciilor, numeroase importuri sunt "achitate" prin lucrări de construcţii montaj, servicii turistice etc.
4. În noul context, companiile mari, în special multinaţionale, au înfiinţat compartimente specializate pentru comerţul în compensaţie (General Electric, General Motors, etc.).
5. Au apărut firme specializate de intermedierea comerţului în compensaţie. Cu structuri complexe şi reţele de comercializare în toată lumea, aceste instituţii preiau mărfurile primite în compensaţie de firme cu capacitate de absorbţie mică sau, pur şi simplu, care nu sunt interesate în acele mărfuri şi, contra unui comision, le revând. De menţionat companiile Metallgesellschaft (Germania), Cargil (SUA), Philips Brothers şi Müller International (Olanda), etc.
6. În unele ţări dezvoltate, care efectuează o parte însemnată din comerţul lor prin operaţiuni de compensaţie, sau constituit societăţi naţionale care să asigure organizarea şi coordonarea acestor tranzacţii (Germania, Suedia, Austria, Elveţia, Franţa, Belgia, etc.). Aceste societăţi identifică potenţialii cumpărători interni pentru mărfurile primite în compensaţie de firmele naţionale, acordă asistenţă comercial-bancară pentru construcţia afacerii etc.
7. În cadrul marilor bănci au fost create departamente specializate pentru derularea comerţului în compensaţie (Barclays Bank International, Societe Generale, Credit Suisse, Zurich AG Finantz, etc.).

7.3. RISCURILE OPERAŢIUNILOR DE COMPENSAŢIE ŞI ACOPERIREA LOR

7.3.1. Riscurile

Într-o operaţiune de compensaţie ambii parteneri au dubla calitate de importator şi exportator. Ei convin să facă un schimb de mărfuri, într-un anumit termen, mărfuri determinate calitativ, cantitativ, sortimental şi echivalente valoric.

În derularea unei operaţiuni de compensaţie apar următoarele riscuri:

a) **Riscul primului exportator.** Întotdeauna unul dintre parteneri va fi primul care va exporta marfa, el are riscul ca partenerul de compensaţie să nu mai livreze marfa sau să o livreze cu întârziere, parţial sau de o altă calitate, etc.

b) **Riscul comercial al ambilor parteneri** are în vedere eventualitatea ca mărfurile reciproc livrate să nu corespundă calitativ, sortimental şi termenelor de livrare convenite anterior.

c) **Plata comisioanelor bancare şi a penalizărilor de întârziere a livrărilor.**

Compensaţia exclude plata în valută, dar aceasta se referă la mărfurile reciproc livrate, partenerii trebuie să aibă în vedere comisioanele bancare şi modul de stingere a plăţii despăgubirilor legate de întârzierea livrărilor. Acestea din urmă pot fi stinse prin livrări suplimentare de mărfuri de partea datoare sau prin plata în valută.

Scanned with OKEN Scanner

d) **Poziţia de pe care se face negocierea.** De regulă, oferta de a plăti un import în compensaţie este făcută de firmele fără disponibilităţi valutare, acest aspect este fructificat de partenerul străin de regulă prin:
   - preţul la care se negociază mărfurile, mai mare pentru mărfurile sale şi mai mic pentru cele oferite în compensaţie, în esenţă, de fapt, mai multe mărfuri;
   - "plata în avans", respectiv prima livrare, să fie făcută de firma fără disponibilităţi financiare, de unde şi poziţia "slabă" în negociere în contrast cu a partenerului "tare".

e) Tendinţa de creştere a schimburilor comerciale în compensaţie a fost însoţită de **extinderea reglementărilor naţionale** în acest domeniu. Autorităţile naţionale în acest mod, direct sau indirect, controlează şi orientează fluxurile derulate prin compensaţie în şi din ţara respectivă.

Din acest considerent, un aspect important al derulării operaţiunilor de compensaţie este cunoaşterea reglementărilor în materie din ţara partenerului de compensaţie şi eventualele **riscuri** ce pot decurge de aici. Legislaţia cea mai detaliată în acest sens a fost elaborată în Indonezia (în 1982). Reglementări condiţionale privind mărfurile, volumul şi structura operaţiunilor de import/export prin compensaţie se regăsesc în numeroase ţări: Malayezia, Mexic, Brazilia, Argentina, etc.

7.3.2. Tehnica derulării "plăţii" şi acoperirea riscurilor

După cum s-a prezentat, operaţiunea constă în "marfă contra marfă" şi ea implică, totodată, transmiterea documentelor privitor la mărfurile schimbate. Transmiterea documentelor se poate realiza:

- schimbul de documente **direct** (fără riscuri) între parteneri sau **prin poştă,** în care caz, apar cheltuieli de deplasare a partenerilor sau cheltuieli poştale;

- **pe canal bancar,** băncile încasând doar un comision de manipulare a documentelor. De regulă, partenerii se preavizează prin telex, prin care îşi comunică datele la care vor expedia mărfurile şi apoi documentele. În principiu, într-o astfel de situaţie atât mărfurile cât şi documentele se "încrucişează" pe drum.

- **prin incaso franco plată,** respectiv primul exportator remite documentele prin incaso documentar, iar în cadrul ordinului de încasare pot preciza: "aceste documente vor fi eliberate firmei "X" (partenerul de compensaţie) franco plată, în compensare cu documentele pe care acestea le va prezenta la banca "Y" (banca partenerului de compensaţie) franco plată acoperind importul nostru de ... (denumirea mărfii)".

Derularea prin incaso, sau simpla remitere de documente permite ca eliberarea documentelor primului exportator să fie condiţionată de prezentarea documentelor privind expediţia mărfii de către al doilea exportator. Pentru oricare dintre aceste tehnici "de plată" riscurile nu sunt evitate. În ultimul caz, singura protecţie a primului exportator este că banca nu va elibera documentele decât dacă al doilea partener nu le prezintă şi pe ale lui, făcând dovada expediţiei acestora.

Riscurile – specifice de altfel incasoului – sunt legate şi, în primul rând, de faptul că marfa a fost **expediată,** iar "plata" rămâne la **latitudinea** celui de al doilea exportator.

Scanned with OKEN Scanner

Din aceste considerente derularea operaţiunilor de compensaţie este asociată cu o formă de plată asiguratorie, respectiv:

– **acreditive documentare** (reciproce, cu clauze de "intrare în vigoare"; "de valoare"; "escrow", etc.) (cap. Acreditivul documentar).

– **scrisorile de garanţie bancară şi acreditivele stand-by** (vezi cap. Garanţii bancare).

Posibilitatea asigurării operaţiunilor de compensaţie **în sine** la instituţii de asigurare este indirectă, deoarece casele de asigurare (de stat sau private) privesc cu toată rezerva astfel de operaţiuni.

Din punctul lor de vedere, clienţii trebuie să-şi construiască operaţiunea de compensare, astfel încât singuri, de la bun început să o realizeze asiguratoriu.

De exemplu:

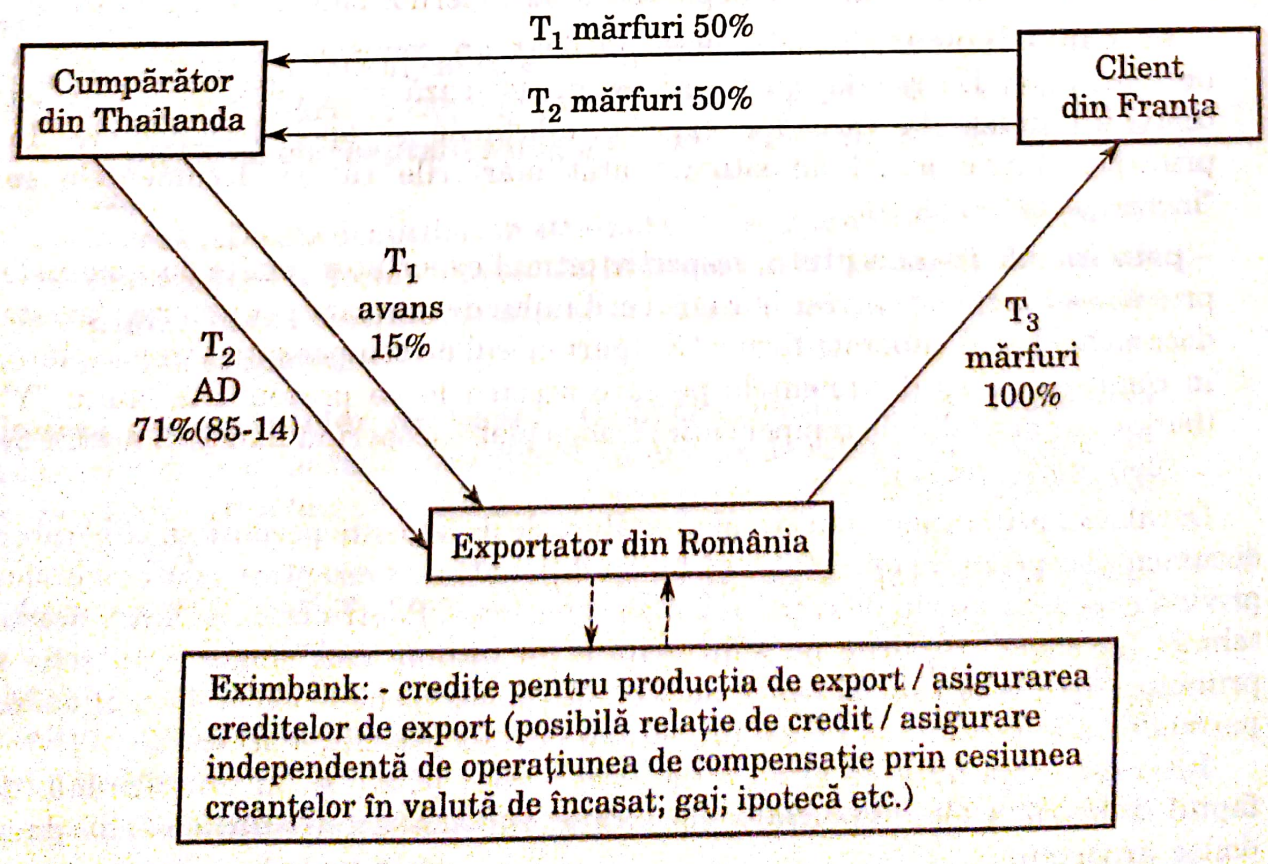
– clienţii lor întotdeauna să fie în ipostaza de al doilea exportator, respectiv numai după ce au primit "plata" în mărfuri să efectueze ei exportul;

– cele două operaţiuni să fie tratate separat respectiv, clienţii lor să încheie două contracte, unul de export şi unul de import sau în cazul unui singur contract, clauza privind compensarea să fie corelată cu o clauză alternativă de plată în valută (dacă "plata" prin compensare nu se realizează);

– modalitatea de plată să fie asiguratorie; acreditiv documentar sau garanţie bancară emisă de o bancă prin rang etc.

În condiţiile respectării acestor cerinţe şi adesea şi altele, casele de asigurare tratează problema, cu clientul lor, exclusiv în spaţiul riscului producţiei pentru export (sau al riscului de fabricaţi) care, în esenţă, nu este legat de o operaţiune de compensaţie, decât indirect, în cazul particular dat.

Ilustrativ, este prezentată derularea unei operaţiuni de compensaţie asiguratorie pentru exportatorul român, căruia i s-a oferit plata în compensaţie.



Scanned with OKEN Scanner

Exemplu:

Firma din România, urmează să efectueze un export cu plata în compensaţie în Franţa. Marfa oferită în compensaţie de firma din Franţa este destinată unui client din Thailanda.

Etapa 1: Prin contractul încheiat între partea română şi clientul din Franţa se convine:

– două livrări parţiale a 50% fiecare din valoarea contractului, prima la trei luni, iar a doua la şase luni de la semnare. Livrarea mărfii în compensaţie se realizează în baza documentelor ce atestă livrarea cantitativă, calitativă şi la termen a mărfurilor.

Etapa 2-a: Simultan se convine cu partea thailandeză următoarele:

– la primirea primei livrări din Franţa, firma din Thailanda să plătească un avans de 15% din valoarea facturată a întregului lot;

– la primirea documentelor celui de al doilea lot, cumpărătorul din Thailanda să deschidă un acreditiv documentar (AD) în favoarea exportatorului român cu diferenţa de încasat (bineînţeles şi cu un disagio, de exemplu 14%).

În urma primirii acreditivului documentar deschis de firma thailandeză partea română expediază marfa în compensaţie.

Derularea operaţiunii are loc conform schemei de mai sus:

– T_1 – în momentul T_1 are loc prima livrare de mărfuri din Franţa către Thailanda, iar documentele cuprind instrucţiuni pentru clientul thailandez de a plăti în contul exportatorului român 15% din valoarea facturală (valoarea compensaţiei) cu **rol de avans pentru intrarea în vigoare a contractului de export.**

– T_2 – după trei luni (T_1 + 3 luni), potrivit termenelor de livrare din contract, partea franceză livrează al doilea lot de marfă, iar documentele conţin instrucţiuni pentru clientul din Thailanda ca acesta să nu intre în posesia lor decât după ce deschide un acreditiv documentar irevocabil, domiciliat la banca exportatorului român. Valoarea acreditivului este la nivelul diferenţei rămase de 85%, mai puţin un disagio, de exemplu, de 14%, respectiv valoarea AD va fi de 71% din valoarea tranziţiei;

– T_3 – în urma primirii deschiderii de acreditiv, exportatorul român livrează marfa în Franţa în valoare de 100% (compensaţie) şi depune documentele la banca sa pentru încasarea sumei în baza AD deschis de firma din Thailanda.

Comentariu:

Operaţiunea de compensaţie a fost astfel construită financiar încât:

– deşi la bază se află o compensaţie, partea română încasează echivalentul în valută al mărfurilor compensate mai puţin disagio.

– realizarea exportului românesc este efectuată în condiţiile acoperitoare din punct de vedere a riscurilor astfel:

- dacă partea franceză nu livrează al doilea lot, ea nu poate să primească marfa în compensaţie din partea firmei române;
- prin instrucţiunile obligatorii de inclus în documentele vehiculate pe canal bancar (şi convenite prealabil prin contract) firma din Thailanda nu poate intra în posesia mărfurilor;

Scanned with OKEN Scanner

• riscul de nepreluare (din Thailanda) a mărfurilor în compensaţie este al exportatorului francez.

În practica mai multor ţări, tot mai frecvente sunt situaţiile în care firmele exportatoare apelează la servicile instituţiilor specializate în compensare. Aceste instituţii, au servicii specializate de plasare a mărfurilor ce formează "plata" exportului respectiv şi implicit preiau riscurile de distribuţie, stocare, etc.

Din aceste considerente, adesea operaţiunile de compensare, trebuie astfel construite încât să aibă în vedere existenţa acestor costuri aferente.

7.3.3. Costul operaţiunilor de compensare

Un element esenţial în calculul eficienţei unei compensaţii este diferenţa de preţ ce apare de obicei între:

– preţul la care s-a negociat tranzacţia în cadrul operaţiunii de compensaţie şi preţul ei pe piaţa internaţională reprezentativă a produsului;

– între preţul la care se "cumpără" prin compensaţie şi se "vinde" contra altor mărfuri sau contra valută convertibilă.

Legat de aceste diferenţe de preţ se utilizează termenii **agio** şi **disagio** (de origine italiană).

Agio desemnează diferenţa **în plus** între preţul la care se realizează o operaţiune de vânzare/cumpărare şi preţul real sau, după caz, nominal al produsului tranzacţionat.

Disagio desemnează diferenţa în **minus** între cele două preţuri.

Iniţial aceşti termeni se utilizau în epoca sistemelor monetare bimetaliste aur-argint când raportul valoric între aur şi argint era stabilit prin lege.

De exemplu, **raportul legal era 1 monedă aur = 15 monede argint,** dar pe piaţă, ca urmare a influenţei diferiţilor factori, raportul fluctua, iar efectul era în cazul dat:

– 1 um aur = 13 um argint: – **aurul** "făcea" disagio, de 2 um; respectiv se puteau cumpăra numai 13 unităţi monetare (um) iar **argintul** "făcea agio" cu 2 um, întrucât erau suficienţi doar 13 um ag. pentru a cumpăra o piesă de aur.

Într-o altă perioadă, raportul de piaţă putea fi 1 = 18, caz în care **aurul** făcea agio, cu 3 um ag., iar argintul făcea disagio. Aceste variaţii permiteau operaţiuni speculative. De exemplu, se vindea aur într-o etapă la 1 = 18 şi se recumpăra în altă perioadă la 1 = 13 obţinându-se astfel un câştig de 5 unităţi monetare.

Ulterior, termenii au căpătat o utilizare şi în spaţiul negocierii hârtiilor de valoare. Diferenţa, în plus agio sau diferenţa în minus disagio, avea în vedere raportul dintre valoarea nominală a hârtiei de valoare şi preţul pe piaţă la care aceasta se comercializa.

În epoca contemporantă, termenii se utilizează şi în alte segmente ale comerţului sau tranzacţiilor financiare. Un exemplu, în acest sens, sunt operaţiunile de compensaţie sau cele de switch.

Referitor la termenul **disagio** utilizat la operaţiunile de compensaţie, el semnifică diferenţa în minus, între valoarea mărfurilor compensate – 100%, şi valoarea echivalentă a mărfurilor primite de unul dintre parteneri, de exemplu 88%, deci un diagio de 12% (sau a echivalentului în valută).

În cadrul compensaţiilor, disagio poate fi luat în considerare (1) **indirect** prin includerea în preţ sau (2) **direct** prin negocierea disagio-ului pentru operaţiunea respectivă.

Scanned with OKEN Scanner

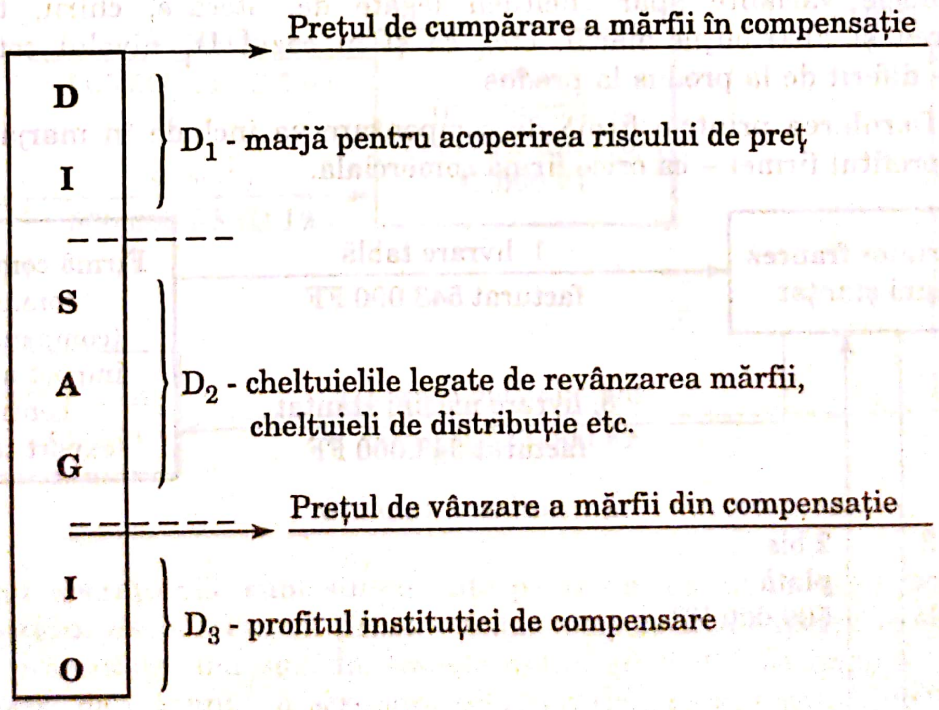
1. Întotdeauna exportatorii solicitaţi să accepte "plata" prin mărfuri, negociază un preţ mai ridicat pentru produsele lor şi un preţ mai scăzut pentru mărfurile primite în compensaţie. În acest caz, **disagio** se materializează **indirect** prin cantitatea suplimentară de mărfuri livrate (de către exportatorul care nu are valută să plătească) ca rezultat al diferenţei între preţul mărfii, de exemplu 10 USD şi evidenţierea în operaţiunea de compensaţie la un preţ de 8 USD.
2. Cel mai adesea, disagio constituie subiectul negocierii **directe** dintre cei doi parteneri deoarece exportatorul solicitat să accepte "plata" în mărfuri:
   – apelează la un **intermediar** să valorifice marfa pe piaţă, el având nevoie de bani efectivi şi nu de marfă;
   – el însuşi se ocupă cu **revânzarea** ei, dar acest proces implică costuri şi riscuri suplimentare, etc.

Din aceste considerente diagio este asemănat unui **comision** dedus din valoarea facturată şi suportat de unul dintre parteneri.

Disagio practicat pe piaţa operaţiunilor de compensaţie este influenţat de numărul **firmelor intermediare** în distribuţia mărfii în discuţie şi de însăşi tipul de marfă primit în compensare. Astfel, procentul diasagio variază pentru:

- materii prime: între 2 şi 5%;
- semifabricate: între 4% şi 8%;
- produse manufacturate: între 7% şi 15%.

Structura pentru un disagio încasat de o firmă compensatoare intermediară are în vedere: evoluţia preţurilor pe piaţă; cheltuielile privind certitudinea vânzării mărfii şi bineînţeles un anumit profit.



Comentariu:

D_1 – Produsele livrate în compensaţie, de regulă, sunt facturate în raport cu preţul pe piaţă al mărfurilor. Ecartul acceptat şi negociat poate reflecta nivelul productivităţii muncii, caracteristicile tehnice ale produsului, dificultatea vânzării lor ca atare pe piaţă, etc., după cum mărfurile pot fi sub facturate în mod deli-

berat de către parteneri. Exemplul cel mai elocvent l-a constituit facturarea petrolului la preţuri OPEC, care întotdeauna erau diferite de preţurile spot ale petrolului din diferite spaţii geografice.

Această marjă se calculează pentru fiecare caz în parte şi are în vedere: preţul mărfii pe piaţă, tendinţa pieţii în perspectiva derulării operaţiunii (3 luni, 6 luni, 1 an) şi compararea acestor date cu preţul din oferta (sau contractul) privind compensarea.

La aceste aspecte de ansamblu, adesea apar şi altele, legate de legislaţia naţională a ţărilor ce plătesc în compensaţie cu mărfuri; acordurile pe produse etc. De exemplu, autoritatea guvernamentală (L'Office Cheriffien des Phosphates) din Maroc acceptă exportul de fosfaţi de calitate superioară ca "plată" în operaţiuni de compensaţie, dar interzice comercializarea pe anumite pieţe denumite tradiţionale. După cum acordul Internaţional pentru Cafea permite vânzările în ţările producătoare, dar în acelaşi timp, le limitează la un anumit nivel. În unele ţări, legislaţia comercială interzice sau impune obţinerea unor licenţe privind importul sau, după caz, exportul unor mărfuri în compensaţie, plata de taxe vamale ridicate etc.

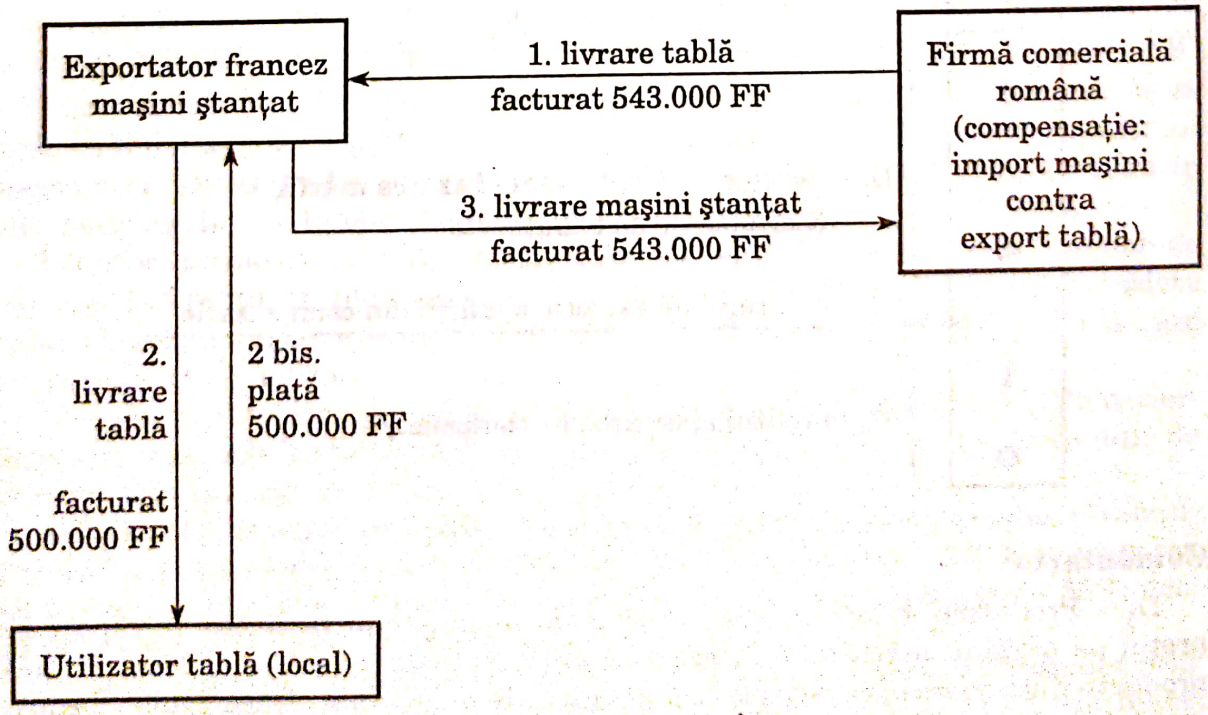
D_2 – Cel mai adesea exportatorul care acceptă plata prin compensaţie nu are puterea de absorbţie a întregii cantităţi de mărfuri livrate sau nu are nevoie de aceasta; nu are structuri proprii de comercializare, etc. În oricare dintre aceste situaţii firma respectivă nu are decât soluţii:

A – ea însăşi caută un potenţial cumpărător şi o revinde singură;

B – apelează la un intermediar specializat;

În ambele variante apar cheltueli legate de: stocare, chirii, transport, organizarea şi distribuţia mărfii, etc., ca şi în cazul D_1 nivelul cotei D_2 se stabileşte diferit de la produs la produs.

D_3 – Derularea printr-o firmă de compensare va include în marja luată în calcul şi profitul firmei – ca orice firmă comercială.



Schemă Varianta A.

Scanned with OKEN Scanner

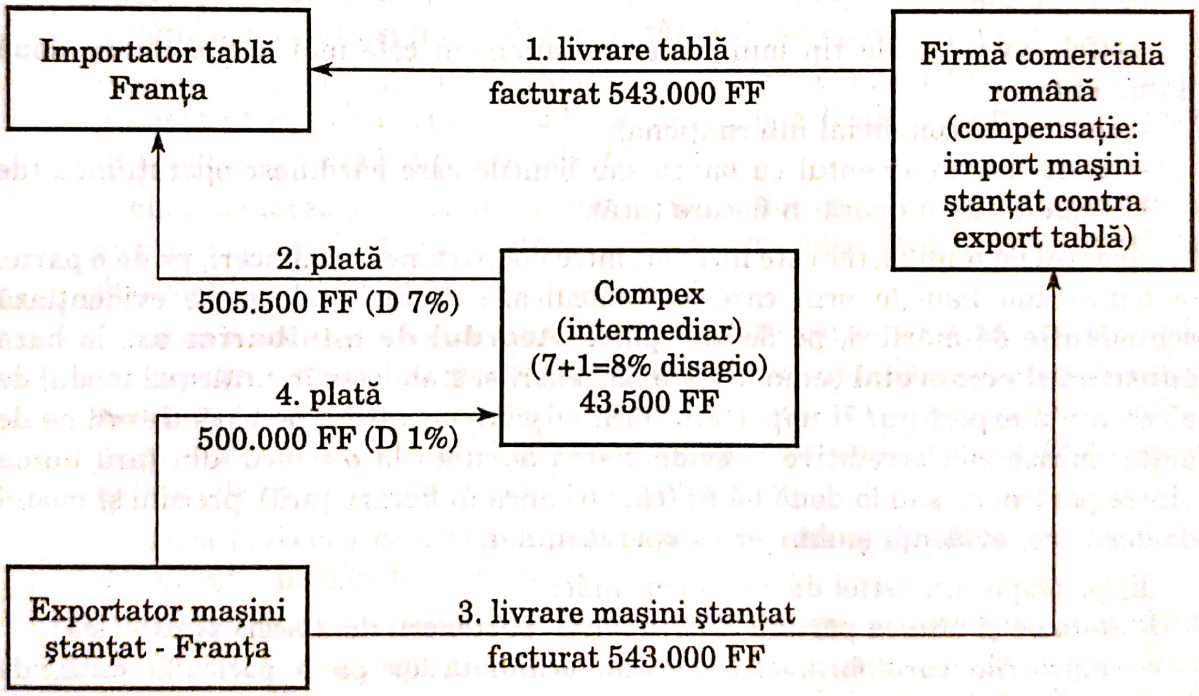
Varianta A. Exportatorul care acceptă plata în mărfuri, el însuşi se ocupă de plasarea acestora.

Exemplu:

O firmă din România este interesată în importul de maşini de ştanţat tablă şi oferă în compensaţie tablă. Firma din Franţa exportator de maşini de ştanţat, gestionează singură tranzacţia printr-o operaţiune back-to-back cu un client local. Pentru clientul local, preţul oferit este necompetitiv şi drept urmare solicită un disagio de 8% care va fi suportat de firma franceză exportatoare de maşini de ştanţat.

Desigur, însă că, însăşi preţul de negociere al tablei şi, în consecinţă, cantitatea livrată, a permis firmei franceze suportarea de către ea a unui disagio de 43.000 FF.

Varianta B. Operaţiunea de compensaţie se realizează printr-un intermediar. În această situaţie, firma din Franţa care nu are posibilitatea identificării unui consumator de tablă, apelează la serviciile unei firme specializate. Pentru montarea întregii afaceri şi identificarea importatorului de tablă, firma compensatoare solicită exportatorului de maşini de ştanţat un comision de 7%, iar firmei care cumpără tabla un comision de 1%, obţinând astfel diagio total de 8%.



Schemă Varianta B.

Desigur operaţiunile sunt simplificate pentru a ilustra mecanismul legat de plata **disagio.** Se observă că firma română este primul exportator şi, de aici, riscurile prezentate mai sus. În ambele cazuri (A şi B), se impune o măsură asiguratorie, de exemplu, o scrisoare de garanţie bancară emisă de firma sau intermediarul din Franţa în favoarea firmei româneşti, pentru garantarea încasării contravalorii mărfurilor exportate (tabla) pentru cazul în care firma franceză nu livrează maşinile de ştanţat.

Sintetizând, costurile opraţiunilor de compensaţie includ: disagio, taxele şi comisioanele bancare privind deschiderea (şi eventual modificarea) de acreditive, emiterea de scrisori de garanţie bancară; cheltuieli în monedă naţională privind ambalarea şi expedierea mărfurilor în condiţiile cerute de partener etc.

Scanned with OKEN Scanner

7.4. ARANJAMENTE MINI BARTER

Aşa cum a evoluat practica internaţională în materie de compensaţii, numeroase firme au început să dezvolte operaţiuni de acest tip de o anumită amploare. În limbaj curent, s-a impus termenul de **mini barter** cu scopul de a fi delimitate aceste schimburi de marfă de acordurile de barter la nivel guvernamental.

Ceea ce este **comun** minibarterului oricărei operaţiuni de compensaţie se referă la:

- partenerii sunt din ţări diferite;
- schimbul direct sau indirect de mărfuri este de valori echivalente;
- mărfurile sunt determinate cantitativ, calitativ, sortimental;

Se deosebesc însă prin:

- volumul schimburilor este de valori mari şi foarte mari implicând mai multe firme, de regulă, câte una coordonator de operaţiune din fiecare ţară;
- livrările, deşi corelate valoric, sunt eşalonate pe o perioadă de timp relativ mare (1 an, 2 ani).
- este obligatorie implicarea uneia sau a două bănci, care să evidenţieze operaţiunile.

Astfel, operaţiunile tip minibarter presupun în cele mai multe cazuri două documente:

- contractul comercial internaţional;
- acordul/aranjamentul cu banca sau băncile care găzduiesc operaţiunea (de exemplu, câte o bancă în fiecare ţară).

Acordul de minibarter este încheiat între doi parteneri de afaceri, pe de o parte, şi banca sau băncile prin care se vehiculează documentele şi se evidenţiază schimburile de mărfuri, pe de altă parte. **Acordul de minibarter** are la bază **contractul comercial** semnat între parteneri şi stabileşte în principal modul de efectuare a exportului şi importului fără mişcare de valută pe bază de ordine de plată, incaso sau acreditive şi evidenţierea acestora la o bancă (din ţara unuia dintre parteneri) sau la două bănci (câte o bancă în fiecare ţară), precum şi modul de derulare, evidenţă şi stingere a operaţiunilor.

În principiu un astfel de acord cuprinde:

- numele şi adresa părţilor participante (partenerii de afaceri şi băncile);
- mărfurile care formează obiectul schimburilor pe o perioadă dată, de exemplu, 6 luni, un an;
- volumul total al schimburilor şi, dacă este cazul, durata totală de derulare a operaţiunilor de compensaţie;
- tehnica de derulare, decontare şi evidenţiere a operaţiunilor de export şi import;
- modul de calcul a dobânzilor asupra soldului conturilor de compensaţie; eventual şi plafonul maxim pe care îl pot atinge;
- modul de lichidare al soldului creditor la încheierea perioadei;
- comisioanele bancare; când şi cine le suportă;
- modul de rezolvare a eventualelor litigii.

Ca şi operaţiunile de compensaţie aranjamentele minibarter se derulează sub diferite forme, bazate însă, pe aceleaşi principii.

Scanned with OKEN Scanner

Dat fiind valorile mari şi eşalonarea în timp a livrărilor, o deosebită atenţie se acordă în stabilirea, de la bun început, a modului de efectuare şi/sau garantare a plăţilor care nu fac obiectul compensării: comisioane bancare; penalizări pentru întârzierea livrărilor, etc., care trebuie **plătite efectiv în valută.**

Exemplul 1.

O firmă românească a încheiat un contract minibarter cu o firmă străină în următoarele condiţii:

– firma românească **importă** de la firma străină: piei, pazmanterie şi adezive şi **exportă** încălţăminte şi produse din piele (mănuşi, curele). Schimburile de valori echivalente – 400.000 USD se derulau pe parcursul unui an;

– la o bancă comercială din România s-a deschis un cont de compensaţie "cont special de compensaţie Firma R/Firma S" în care se evidenţiau toate operaţiunile import/export;

– aranjamentul de minibarter permitea ca acest cont să aibă sold creditor de maxim 40.000 USD, fără să se aplice dobândă; după depăşirea acestui plafon plătindu-se de partea debitoare dobânda la nivel LIBOR la o lună; dobândă calculată şi înregistrată la sfârşitul perioadei – 1 an.

– livrările erau stabilite echilibrat lunar, iar soldul creditor, care s-ar fi înregistrat eventual la sfârşitul anului, trebuie lichidat în maxim o lună prin livrarea de mărfuri echivalente sumei;

– plata se făcea pe bază de ordine de plată documentare în care trebuiau să precizeze: valabilitatea, termenul de livrare, valoarea şi cantitatea mărfi; documentele ce trebuiau prezentate la plată;

– banca comercială, în baza ordinelor de plată permite, aviza exportatorii, iar aceştia trebuiau să prezinte, în baza exportului efectuat, documentele menţionate în ordinele de plată, iar banca înregistra operaţiunea în contul de evidenţă deschis la ea şi, lunar, trimitea celor două firme coordonatoare extrase de cont cu situaţia soldului contului;

– banca percepea comisioane pentru avizare ordine de plată; manipulare documente, modificări documente, costuri, taxe.

Deşi aranjamentul prevedea livări lunare, pe parcursul primelor trei luni, doar firma românească şi-a respectat termenele de livrare, astfel încât a acumulat dobânzi pentru nelivrarea pe acest interval de mărfuri în compensaţie de la firma străină; depăşindu-se plafonul de 40.000 USD.

Până la sfârşitul anului livrările s-au echilibrat, dar firma străină a refuzat plata dobânzilor aferente livrărilor întârziate. Datorită neprecizării exprese şi clare în contract a modului de plată a dobânzilor penalizatoare - plata în valută sau prin livrări suplimentare de mărfuri – s-a ajuns la litigiu. În acelaşi timp, un alt neajuns al contractului a fost neprevederea unei forme de garantare bancară a încasării soldului creditor respectiv, dacă acesta nu este achitat, într-un interval dat prin livrări de mărfuri sau plata în valută.

Exemplul 2.

Între o firmă românească şi o firmă străină s-a încheiat un aranjament de minibarter în valoare de 40 mil. USD pentru livrări reciproce de produse metalur-

Scanned with OKEN Scanner

gice şi maşini şi utilaje, pe perioadă de un an. Evidenţa operaţiunilor se ţinea la două bănci comerciale – una din ţara noastră, iar cealaltă din ţara partenerului.

Particularitatea aranjamentului a fost determinată de faptul că operaţiunile de import şi respectiv export se derulau pe bază de acreditive documentare cu plata la vedere în valută. Valuta încasată din export era evidenţiată în conturi şi era utilizată pentru plata importului în compensaţie.

Din punctul de vedere al firmei româneşti, exportul trebuia să preceadă importul, pentru a acumula valuta necesară deschiderii acreditivului de import.

În acelaşi timp, dat fiind angajamentul ferm al băncii străine, sumele se încasau de îndată, bineînţeles în măsura respectării condiţiilor de acreditiv. Acest aranjament de minibarter a fost construit financiar ca o compensaţie cu mişcare de valută, sub forma contractelor paralele, acreditivele deschise separat pentru fiecare livrare protejau toate părţile implicate.

Exemplul 3.

Un alt aranjament de barter încheiat între o firmă românească şi o firmă străină se particulariza prin:

– derularea operaţiunilor şi evidenţierea se realiza prin două bănci (una românească şi una din ţara partenerului); fiecare bancă avea deschise două conturi: unul pentru mărfuri (cont barter) şi altul pentru dobânzi;

– operaţiunile se derulau prin ordine de plată documentare fără mişcare de valută; în baza documentelor conforme prezentate de exportatori, cele două bănci efectuau înregistrările corespunzătoare în conturile barter pentru marfă deschise la ele;

– deşi s-a întocmit un grafic de livrări simultan, prin care s-au prevăzut schimburi echilibrate valoric, s-a admis eventualitatea existenţei unui sold excedentar în favoarea uneia din părţi, calcularea dobânzii s-a stabilit a fi făcută lunar la nivelul cotat de Lloyds Bank din Londra pentru depozite la o lună. Înregistrările în contul de dobânzi nu erau purtătoare de dobândă:

– la sfârşitul anului calendaristic, coincidea cu încheierea aranjamentului, cele două (respectiv patru) conturi încetau să funcţioneze;

– soldul existent la sfârşitul anului trebuia reglementat şi lichidat de partea debitoare într-o perioadă de 3 luni – (denumită de graţie), fie prin marfă, fie prin plata în valută;

– băncile s-au angajat reciproc ca în termen de 15 zile de la expirarea perioadei de graţie să-şi trimeată extrasele de cont finale;

– în acelaşi timp, cele două bănci garantau irevocabil şi necondiţionat: banca românească în favoarea partenerului străin, iar banca străină în favoarea firmei române, plata la cerere a valorii soldului existent la unul din cele două conturi (barter şi dobândă) şi nelichidat, fie la expirarea aranjamentului, fie la expirarea perioadei de graţie, în limita de 3 mil USD (valoarea garanţiilor);

– garanţia avea o valabilitate de 4 luni de la expirarea aranjamentului bancar.

Se remarcă la acest aranjament faptul că a fost conceput în totalitate ca o compensaţie fără mişcare de valută, iar prin scrisorile de garanţie bancară emise "încrucişat" în favoarea celor doi parteneri ai barterului, sau evitat riscurile de nelichidare a soldurilor sau neplată a dobânzilor, soluţia fiind acoperitoare pentru toate părţile implicate.

Scanned with OKEN Scanner

7.5. OPERAŢIUNILE DE SWITCH

Apariţia operaţiunilor de switch este legată, pe de o parte de operaţiunile de compensaţie şi cliring, iar pe de altă parte, de existenţa în cadrul economiei mondiale a unor ţări care practică un regim valutar şi/sau comercial restrictiv.

În principiu, prin switch se rezolvă acele probleme ale unei firme, care primeşte ca plată, pentru produsele livrate, mărfuri în compensaţie de care nu are nevoie şi nu le poate valorifica ea însăşi. Pentru rezolvarea acestei probleme firma apelează la serviciile unei firme specializate în operaţiuni de switch.

Firma de switch preia mărfurile (de regulă, la un preţ mai redus-disagio) şi caută un cumpărător. În funcţie de regimul valutar din ţara cumpărătorului, marfa preluată de firma de switch se poate vinde:

– **contra valută convertibilă** – dacă nu sunt restricţii în acest sens, sau;

– dacă transferul valutar este controlat de stat, **contra alte mărfuri,** pentru care firma de switch caută un alt cumpărător sau, după caz, le livrează firmei în numele căreia a iniţiat operaţiunea de switch.

Menţinerea la nivelul unor ţări a plăţilor prin cliring, a determinat ca operaţiunile de switch să permită deblocarea tranzacţiilor comerciale dintre acestea, care apăreau ca urmare a specificului plăţilor prin cliring.

După cum se cunoaşte, specific clirin gului este faptul că fondurile realizate din export de o ţară semnatară a acordului de cliring nu pot fi utilizate decât pentru importuri din ţara parteneră a acordului. Drept urmare, ţara care a exportat mai mult poate să dispună de sume importante în contul de cliring, dar să nu poată face importuri din ţara parteneră, fie că mărfurile oferite de acesta nu o interesează, fie că acestea nu corespund calitativ, sortimental, sau din punct de vedere al structurii.

În funcţie de situaţia concretă a raportului dintre cele două ţări semnatare ale acordului de cliring, ambele pot apela la operaţiuni de switch:

– ţara creditoare, cu scopul de a achiziţiona mărfuri care o interesează;

– ţara debitoare, cu scopul de a-şi acoperi datoria către ţara parteneră, prin livrări de mărfuri solicitate de acestea.

Dacă cele prezentate constituie derularea de principiu a unei operaţiuni de switch, în practică combinaţiile şi tipurile de astfel de operaţiuni s-au diversificat permanent.

În acest sens, se disting din punct de vedere al:

1. Sensului **mişcării** fondurilor:
   - **switch tip aller** – sau de alimentare a contului de cliring;
   - **switch tip retour** – vânzare a disponibilităţilor din contul de cliring;
   - **switch tip aller – retour** – când se combină cele două variante.

2. **Numărul de participanţi** (ţări):
   - **operaţiuni de switch simple** sau **primare,** la care participă trei ţări, două ţări semnate ale acordului de cliring şi o a treia ţară pe piaţa căreia se comercializează – în valută convertibilă mărfurile care fac obiectul operaţiunii;
   - **operaţiuni de switch multiple sau în lanţ,** la care participă mai mult de trei ţări, condiţia fiind ca două ţări să fie semnatare ale unui acord de cliring.

Scanned with OKEN Scanner

3. **Obiectul operaţiunii:**
   - **switch cu marfă,** în care caz, derularea operaţiunii implică mişcarea fizică a mărfurilor;
   - **switch financiar,** particularizat prin aceea că obiectul operaţiunii îl constituie alimentarea contului de cliring sau vânzarea de disponibilităţi de cliring contra valută convertibilă, fără a implica şi fluxuri de marfă.

4. **Tipului de monedă utilizat** pentru stingerea creanţei cliring.
   - datoria în monedă cliring achitată cu valută convertibilă;
   - datorie în monedă cliring achitată cu monedă cliring.

Întrucât, operaţiunile de switch implică o reţea bine structurată la nivelul internaţional, atât pentru a plasa o marfă, cât şi pentru a identifica rapid o altă marfă cerută; un sistem de gestiune financiară suplu şi disponibilităţi suficiente, în marile centre financiare ale lumii s-au construit case/firme specializate în operaţiuni de switch.

7.5.1. Mecanismul derulării operaţiunilor de switch

Întrucât practica a imaginat numeroase combinaţii în realizarea operaţiunilor de switch, în continuare sunt prezentate câteva variante privind tehnica derulării unor astfel de operaţiuni.

A. **Datorie în monedă cliring achitată cu valută convertibilă**

Exemplu:

Ţările A şi B sunt semnatare ale unui acord de cliring cu moneda de cliring: dolar SUA. La un moment dat ţara A are sold creditor, (100 USD cliring), iar ţara B nu are mărfuri disponibile să echilibreze soldul său debitor.

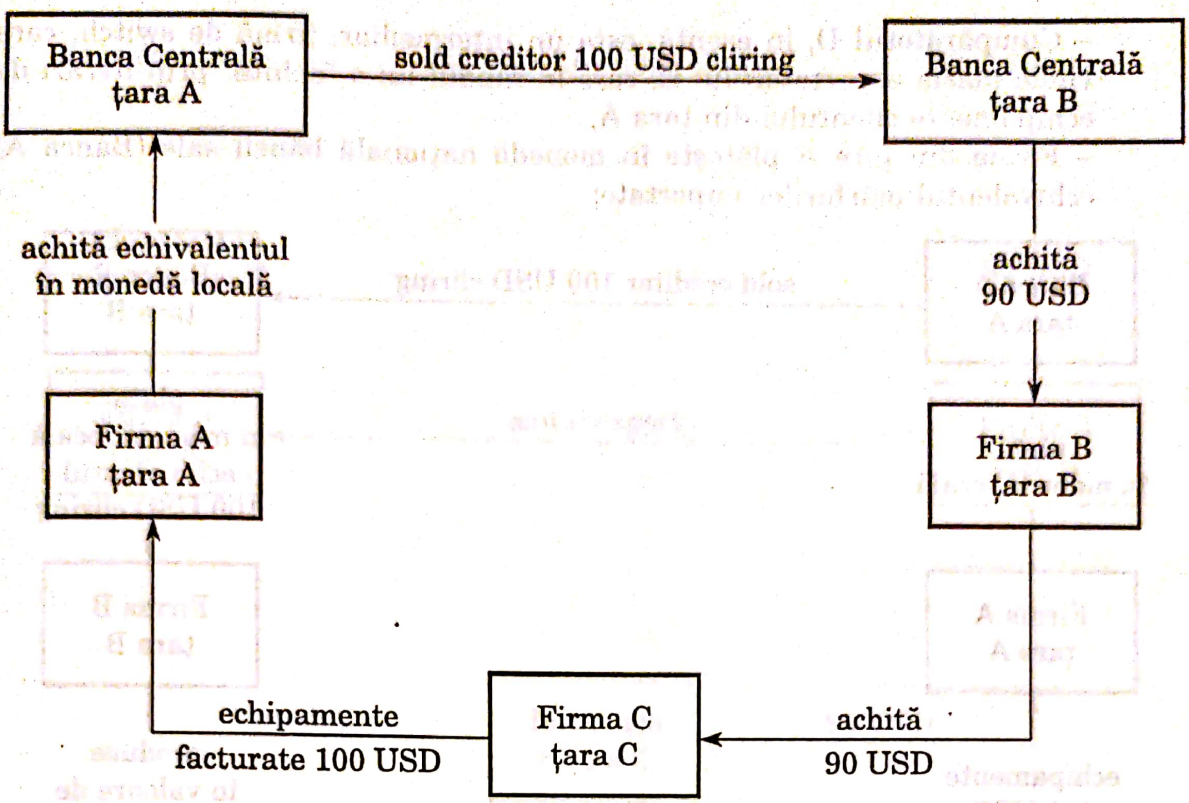
Etape:

1. O firmă din ţara B caută într-o ţară terţă (ţara C) un producător de echipamente în care ţara A este interesată.
2. Firma din ţara A negociază cu exportatorul C preţul în valută convertibilă 90 USD şi achită echipamentele pe care acesta urmează să le livreze ţării A.
3. Exportatorul C livrează marfa unei firme din ţara A, facturând-o la 100 USD (dar este plătit din ţara B cu 90 USD).
4. Firma din ţara A achită băncii A echivalentul în monedă naţională (100 USD cliring înmulţit cu cursul valutar stabilit pentru moneda naţională în raport cu dolarul cliring).

Comentariu.

Se observă că plăţile au fost reglate, în fapt, la nivelul celor două bănci:
- Soldul creditor al băncii ţării A a fost acoperit prin importul de echipamente al firmei A din ţara sa, firmă care l-a achitat în moneda naţională în sumă echivalentă cu soldul creditor în discuţie;
- banca din ţara B, pentru ca să-şi acopere datoria (dat fiind că nu avea mărfurile cerute) a procedat la achiziţionarea de echipamente dintr-o terţă ţară (ţara C), la un preţ mai mic, dar plătind în dolari efectivi şi nu dolari cliring.
- deşi mărfurile au fost achitate de Banca B (prin firma B), ele au fost livrate direct firmei A din ţara A cu sold creditor în relaţia de cliring.

Scanned with OKEN Scanner



Schemă. Datorie monedă cliring achitată cu valută.

Acest switch – cu marfă este de tip **aller**, scopul lui fiind **alimentarea contului de cliring.**

B. **Datorie în monedă cliring achitată prin livrare de produse.**

Exemplu.

Ţările A şi B sunt semnatare ale unui acord de cliring, moneda de cliring, US dolar. Ţara A are sold cliring creditor de 100 US dolar cliring. Ţara B are mărfuri disponibile, dar ţara A nu este interesată în achiziţionarea acestora şi doreşte alt tip de mărfuri.

Etape

1. O firmă exportatoare de mărfuri (de switch) din ţara B caută într-o terţă ţară un importator interesat (cumpărător din ţara D) în marfa disponibilă din ţara B.
2. Firma de switch din ţara D, la rândul ei caută un cumpărător pentru marfa din ţara B, cumpărător (ţara C) care însă să aibă în acelaşi timp posibilitatea de a livra echipamentele în care este interesată ţara A.
3. Firma din ţara C livrează mărfuri firmei din ţara A, care le plăteşte în monedă locală băncii sale, firma din ţara C "achitând" astfel importul său din ţara D.

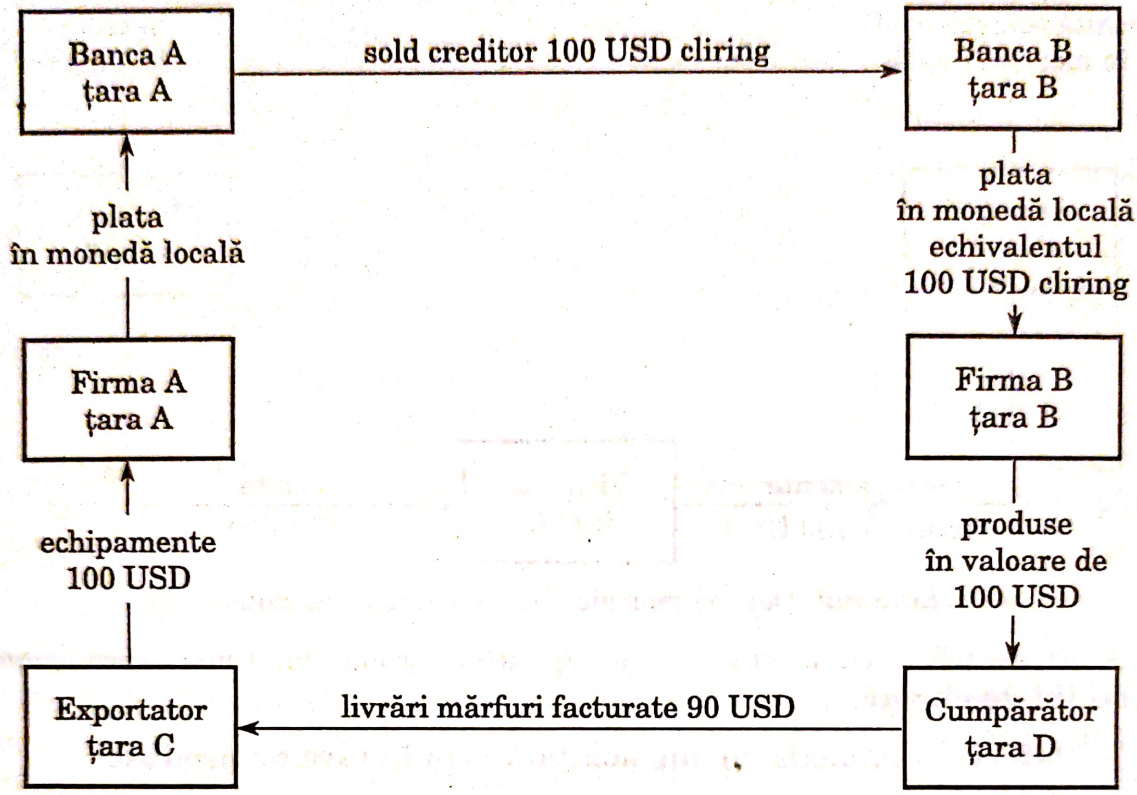
Comentariu:

– cel mai adesea, partea debitoare într-o relaţie de cliring, preferă acoperirea soldului debitor prin livrări de mărfuri şi nu prin plata în valută ca în cazul precedent.

Drept urmare, o firmă exportatoare din ţara B livrează mărfuri unui cumpărător din ţara D, iar contravaloarea mărfurilor livrate şi-o recuperează în monedă locală de la Banca B - semnatara acordului de cliring;

Scanned with OKEN Scanner

– Cumpărătorul D, în esenţă, este un intermediar, firmă de switch, care vinde marfa exportatorului C, care la rândul lui o "achită" prin livrări de echipamente clientului din ţara A;
– Firma din ţara A plăteşte în monedă naţională băncii sale (Banca A) echivalentul mărfurilor importate;



Schemă. Datorie cliring achitată cu livrare de produse.

În acest mod soldul de cliring a fost echilibrat.

Se observă că marfa echivalentă unui preţ de 100 USD cliring a fost comercializată pe o terţă piaţă la preţul de 90 USD monedă efectivă. Această diferenţă negativă de preţ, în final este suportată de firma din ţara A căreia mafa i-a fost facturată la 100 USD.

C. **Datorie în mondă cliring plătită cu disponibilităţi în monedă cliring**

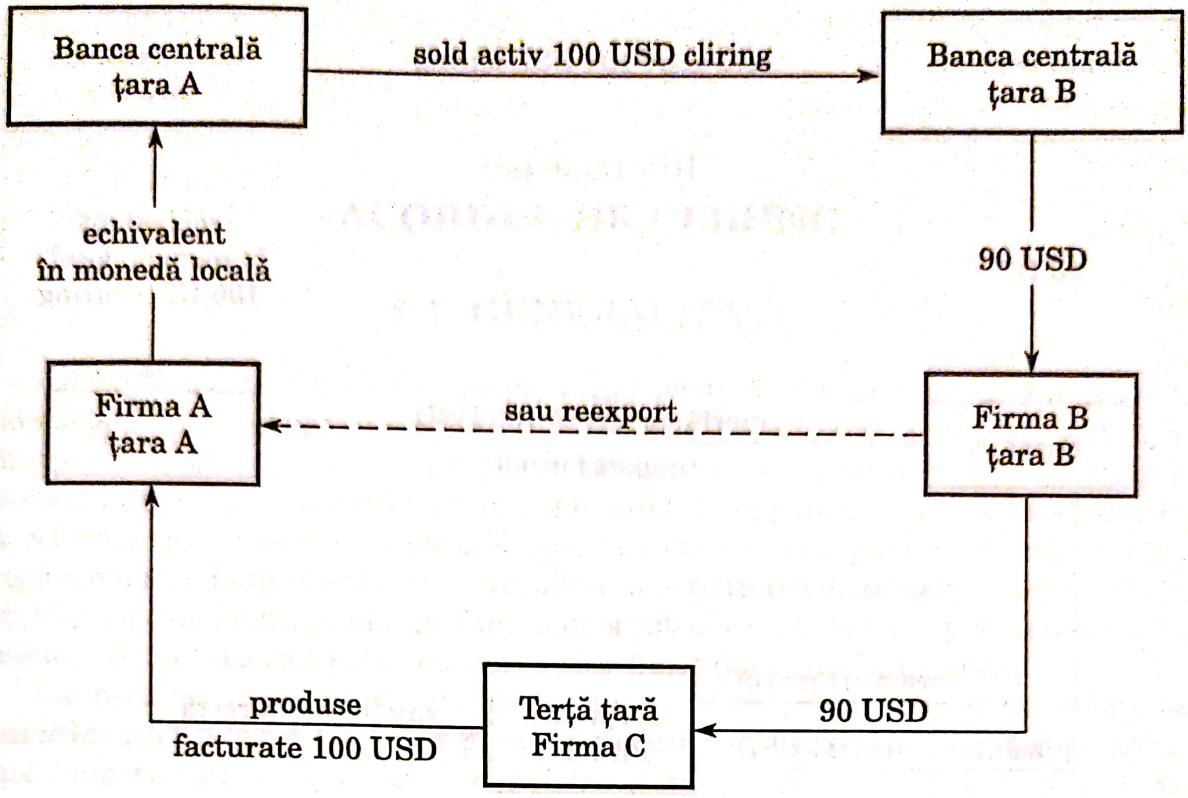
O astfel de situaţie apare când o ţară are încheiate cel puţin două acorduri de cliring cu alte două ţări diferite, astfel încât soldul creditor cu o ţară îl poate utiliza pentru acoperirea soldului debitor cu cealaltă ţară cu care are deasemenea încheiat acord de cliring.

De exemplu, între ţara A şi ţara B există un acord de cliring, iar ţara A are un sold creditor în relaţia cu ţara B. În acelaşi timp, ţara B are un sold creditor în relaţia de cliring cu ţara E, ţară cu care de asemenea, are încheiat un acord de cliring.

Echilibrarea conturilor de cliring între cele trei ţări A, B şi E se poate realiza combinându-se mişcarea soldurilor exprimate în valută cliring cu mişcare de mărfuri.

D. Operaţiune **switch tip aller** (alimentare cont cliring). Operaţiunea este iniţiată de ţara care are sold pasiv în contul de cliring şi nu are mărfuri proprii pentru a le livra în contul cliringului.

Scanned with OKEN Scanner



Schemă. Datorie cliring achitată cu disponibilităţi cliring.

Depăşirea situaţiei presupune procurarea unei mărfi de pe piaţa internaţională şi plata ei în valută şi reexportul acestei mărfi ţării faţă de care este datoare prin contul de cliring. Operaţiunea se poate realiza între trei părţi: doi parteneri ai acordului de cliring şi o terţă firmă de la care se cumpără marfa spre a fi reexportată.

Marfa cumpărată de firma B poate fi expediată de firma C direct firmei din ţară cu sold activ firma A sau marfa poate fi importată şi apoi reexportată de firma B.

Deoarece, preţurile exprimte în monedă cliring sunt mai mari decât cele de pe piaţa internaţională firma din ţara cu sold pasiv realizează o diferenţă favorabilă (**agio**).

În exemplul A a fost prezentată tot o operaţiune switch-aller, cu particularitatea că la "plata" sa nu a fost luat în considerare posibilitatea realizării reexportului.

E. Operaţiunea de switch tip retour

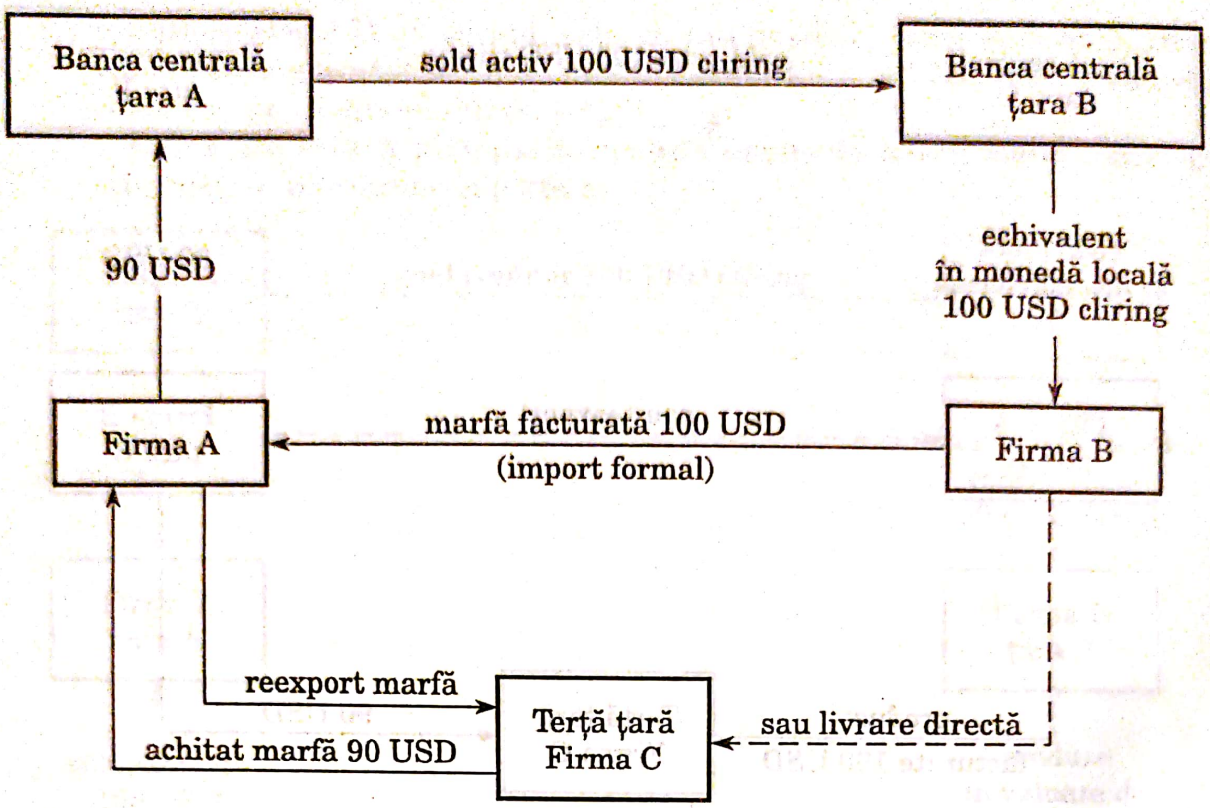
Ţara cu sold activ, care nu este interesată în mărfurile oferite de partenerul de cliring, efectuează un import final de la acesta, cu scopul de a revinde marfa unui terţ cumpărător din altă ţară. Astfel importul mărfii este "plătit" în valută cliring, iar prin reexportul ei se încasează valută convertibilă, iar ca urmare a diferenţei între preţurile în monedă de cliring şi cele în valută convertibilă, firma din ţara cu sold activ înregistrează o diferenţă nefavorabilă (disagio).

Dacă operaţiunea nu are caracter confidenţial, firma din ţara debitoare cliring poate livra direct marfa firmei din ţara terţă, dar documentele sunt remise de firma B direct firmei A, iar firma A le remite firmei C. Firma C plăteşte în valută convertibilă firmei A, deoarece formal acesta este furnizorul mărfii.

F. Operaţiune de switch aller-retour

Acest tip de operaţiuni constau în combinarea unei oprapţiuni aller cu o operaţiune retour cu scopul de a se obţine un câştig din diferenţa dintre agio şi disagio specifice celor două operaţiuni luate separat.

Scanned with OKEN Scanner



Schemă. Operaţiune switch aller-retour.

De regulă, operaţiunea începe cu faza aller, respectiv cu vânzarea în cadrul cliringului a unei mărfi provenită dintr-o terţă ţară (plătită în valută convertibilă-furnizorului real). Din operaţiune rezultă un agio. În etapa retour se răscumpără formal marfa respectivă din ţara parteneră de cliring cu scopul reexportării ei, cumpărare realizată efectiv de o terţă firmă (cumpărătorul real) cu plata în valută.

Din operaţiune rezultă un disagio. Cum operaţiunea de switch aller-retour se imaginează de la început în ansamblul ei, evident se urmăreşte pe parcursul negocierii preţurilor ca sumele reprezentând agio să fie mai mari decât cele reprezentând disagio – şi, deci, să se obţină un câştig.

Adesea, în practică, vânzătorul real al mărfi (în faza aller) este una şi aceeaşi firmă cu cumpărătorul real al aceleiaşi mărfi.

Drept urmare, nu mai are loc mişcarea mărfii în discuţie, ci doar vehicularea de documente între parteneri. Firmele de switch specializate imaginează numeroase combinaţii de acest fel în scopul de a obţine câştig numai dintr-o succesiune de vânzări-cumpărări formale.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul VIII

ACORDUL DE CLIRING

8.1. GENERALITĂŢI

Cliringul (engl. clearing - compensaţie) poate fi definit ca o compensare a ansamblului de creanţe provenite din livrările de mărfuri şi servicii reciproce dintre două sau mai multe ţări, fără să aibă loc transferul efectiv de valută. Sistemul de plăţi prin cliring presupune absolut obligatoriu un acord încheiat în acest sens între state. Ca atare, el apare ca un sistem organizat de stat pentru reglementarea plăţilor externe ce rezultă din activitatea de comerţ exterior şi este stabilit pe cale de drept public, fiind impus tuturor celor antrenaţi în schimburile economice cu ţara sau ţările cu care s-a încheiat de un astfel de acord.

Ca rezultat al acordului de cliring încheiat de un stat cu altul, **relaţiile juridice nu apar numai între partenerii contractului comercial internaţional** (importatori şi exportatori), ci şi între state şi băncile desemnate să contabilizeze aceste schimburi prin intermediul conturilor deschise în acest scop.

Cadrul juridic creat de stat, prin încheierea unui acord de cliring, obligă persoanele fizice şi juridice din ţara respectivă implicate în schimbul de mărfuri astfel organizat, la respectarea lui. Mai mult decât atât, determină anumite restricţii în modul în care acestea sunt solicitate să efectueze activitatea de import-export.

Astfel, partenerii pot conveni între ei preţul, dar nu mai pot alege moneda de plată, aceasta va fi numai moneda de cliring; sumele încasate din realizarea unui export au ca destinaţie contul de cliring ai cărui titulari sunt băncile însărcinate cu evidenţierea lor, exportatorilor întotdeauna plătindu-li-se numai în **moneda naţională;** mărfurile care fac obiectul schimbului nu pot fi stabilite prin înţelegere directă între parteneri, ele fiind convenite pe lista mărfurilor şi serviciilor stipulate în acord; este limitată posibilitatea efectuării de plăţi directe sau de alt tip între două firme din cele două ţări; soldul debitor sau creditor rezultat dintr-un şir de exporturi şi importuri nu este al unui exportator sau al unui importator, ci reprezintă un disponibil sau o datorie a statului către ţara parteneră; însuşi statul nu poate dispune de eventuale disponibilităţi temporar astfel create, ci acestea au o destinaţie clară, fiind utilizate la stingerea unor datorii faţă de ţara parteneră etc.

Din aceste considerente cliringul este socotit ca o abatere de la relaţiile de schimb neîngrădite de nici o restricţie. De aceea, F.M.I., în al cărui statut un obiectiv privind activitatea sa este încurajarea dezvoltării echilibrate, pe lungă durată a comerţului internaţional, recomandă statelor membre să lichideze treptat relaţiile de cliring, mai ales atunci când o ţară îşi propune să-şi treacă moneda la convertibilitate.

Existenţa unui acord de cliring, adesea, nu limitează desfăşurarea relaţiilor comercial la nivelul listelor de mărfuri anexă la acord. Sunt situaţii în care, paralel cu schimburile derulate prin cliring, firmele din cele două ţări pot să dezvolte independent şi relaţii de plăţi în valută convertibilă.

Scanned with OKEN Scanner

8.2. ACORDUL DE CLIRING BILATERAL. CLAUZE

Reglementarea în termeni concreţi a sistemului de plăţi prin cliring bilateral se realizează prin convenţia interguvernamentală – intitulată acord de cliring – ale cărei clauze sunt obligatorii pentru cele două ţări semnatare pe toată perioada de valabilitate a documentului. Principalele clauze ale unui acord de cliring sunt:

1. *Desemnarea băncilor prin care se vor derula plăţile.* De regulă, sunt desemnate băncile centrale ale ţărilor respective. Cum nu întotdeauna acestea fac operaţii tehnice bancare, împuternicesc, la rândul lor, băncile comerciale cu derularea operaţiunilor. Astfel, în cliringul României cu India banca centrală din această ţară a desemnat mai multe bănci comerciale cu derularea efectivă a operaţiunilor. La aceste bănci sunt deschise subconturi de cliring (cliring descentralizat) a căror evidenţă de ansamblu a plăţilor este ţinută de banca centrală. În ţara noastră, această activitate a fost realizată de Banca Română de Comerţ Exterior (Bancorex) care timp îndelungat a fost mandatara statului în evidenţierea conturilor de cliring şi de barter guvernamental.

Sunt cazuri când în acest scopt se creează un institut specializat; de ex. în Elveţia funcţionează Oficiul Elveţian de Compensaţii (Office Suisse de Compensation).

Băncile desemnate sunt autorizate să deschidă la ele conturile de cliring, să mijlocească derularea pe canal bancar a tuturor plăţilor, să efectueze controlul şi transmiterea documentelor, să evidenţieze şi să urmărească operaţiunile de plăţi şi soldul acestora.

Deoarece prin acordul de cliring se desemnează băncile fără a se intra într-o suită de detalii tehnice, privind însăşi derularea plăţilor, băncile încheie între ele un aranjament interbancar, în cadrul căruia convin asupra: condiţiilor tehnice de funcţionare conturilor de cliring; tehnicii derulării plăţilor prin A.D., incaso, cec, O.P.; aplicării în practică a clauzelor acordului.

2. *Stabilirea categoriilor de plăţi ce se fac prin conturile de cliring.* Deşi, în principiu, prin cliring se pot desfăşura orice fel de plăţi, în practică sunt admise, de regulă, numai plăţile rezultate din operaţiile comerciale şi necomerciale, transferurile de capital fiind excluse. Potrivit intenţiei partenerilor tipul operaţiunilor ce vor forma obiectul schimburilor prin cliring sunt strict enumerate sau alături de enumerarea lor mai poate fi inclusă o clauză prin care se menţionează că pot fi admise şi alte operaţii cu acordul prealabil al părţilor. Detalierea operaţiunilor care fac obiectul schimburilor îşi găseşte reflectarea şi în modul în care în contul general sunt cuprinse plăţile. De regulă, în cadrul contului general se deschid subconturi pentru operaţii necomerciale şi pentru operaţii comerciale.

3. *Stabilirea numărului conturilor de cliring.* În funcţie de numărul conturilor de cliring convenite între parteneri să fie deschise la băncile împuternicite, cliringul poate fi *cu un cont, cu două conturi* şi *cliring descentralizat.* Indiferent de numărul conturilor de cliring, plata exportatorilor se face de banca din ţara exportatorului, în **moneda naţională.** Această plată poate fi făcută la prezentarea documentelor de exportator sau după un anumit timp, în funcţie, după cum se va vedea, de numărul conturilor de cliring şi de aranjamentele bancare.

a. *Cliringul cu un cont* a fost prima formă sub care au apărut relaţiile de cliring ca sistem organizat. Ca urmare a crizei din 1929-1933 numeroase ţări au

Scanned with OKEN Scanner

rămas datoare altor ţări. Pentru a se lichida aceste arierate, s-a conceput un sistem de plăţi prin care la ţara creditoare se deschidea un cont pe numele ţării debitoare. În acest cont era înregistrată contravaloarea mărfurilor exportate de ţara debitoare pentru achitarea datoriei. Disponibilităţile create în acest mod serveau şi pentru acoperirea unor importuri din ţara creditoare. Şi în ţara debitoare se deschidea un cont, dar funcţia lui era de simplă evidenţă (de aceea i se şi spunea "cont oglindă"). Funcţionarea cliringului cu un singur cont este discriminatorie pentru ţara debitoare, deci pentru cea fără cont, deoarece exportatorii din ţara debitoare îşi încasează contravaloarea mărfurilor numai după ce documentele au ajuns la banca ţării creditoare unde este deschis contul, pe când exportatorii din ţara creditoare îşi încasau îndată banii aferenţi exportatorilor efectuate spre ţara debitoare. Ca urmare a acestor dezavantaje, cliringul cu un singur cont a fost din ce în ce mai rar utilizat. Ţara noastră a avut astfel de cliringuri cu Elveţia, Suedia, Finlanda, care au fost ulterior lichidate.

b. *Cliringul cu două conturi* este forma cea mai utilizată şi presupune deschiderea a câte unui cont la cele două bănci desemnate. Fiecare bancă în contul deschis la ea, care este contul de cliring al ţării partenere, înregistrează atât contravaloarea mărfurilor exportate de ţara parteneră, care apar ca disponibilităţi ale acesteia, cât şi contravaloarea mărfurilor exportate de firmele din ţara sa, care apar ca plăţi din aceste disponibilităţi. Prin aranjamentul bancar, de regulă, se precizează şi aspectele privind domicilierea *acreditivelor documentare.* Dacă AD este domiciliat în ţara exportatorului, firmele exportatoare îşi încasează banii la prezentarea documentelor, iar dacă domicilierea este în ţara importatorului, numai după ce documentele au ajuns la banca acestuia. Pentru a se elimina efectul negativ al încasării banilor după o perioadă îndelungată, banca exportatorului, odată cu primirea documentelor le verifică şi, pe baza constatării că sunt în regulă, solicită băncii importatorului rambursarea telegrafică (desigur, această clauză trebuie convenită în prealabil în contract). Practica arată că deseori, deşi se încheie un acord de cliring cu două conturi, prin preferinţa manifestată de unul din parteneri de a solicita domicilierea A.D. numai în ţara sa, determină dezavantajarea permanentă a celeilalte părţi (transformându-se, în fond, într-un cliring cu un singur cont). În cazul *incasoului documentar,* plata se face numai după ce documentele au sosit în ţara importatorului. *Ordinele de plată* presupun creditarea contului de cliring al băncii plătitoare deschis la banca ordonatoare, iar avizul de creditare îl constituie însuşi O.P. dat.

Toate cliringurile bilaterale ale ţării noastre (cu excepţia celui cu India) au fost cu două conturi, deoarece asigurau tratamentul egal, nediscriminator, pe bază de reciprocitate ambelor părţi.

c. *Cliringul descentralizat* se particularizează prin existenţa unui cont central constituit la bancacentrală şi deschiderea de aceasta la băncile comerciale a mai multor subconturi. Prin subconturile deschise la băncile comerciale are loc derularea efectivă a plăţilor. Fiecare subcont funcţionează independent de celelalte, dar este legat de contul ţinut la banca centrală. Această legătură vizează: alimentarea subcontului cu disponibil, în cazul că nu mai are; vărsarea soldului format la nivelul subcontului în vederea stabilirii pe ansamblu a poziţiei ţării în relaţia de cliring cu ţara parteneră. Ţara noastră a avut relaţi de cliring descentralizat cu India, unde era deschis un cont central la Rezerve Bank of India – banca centrală – şi mai multe subconturi la bănci comerciale din Bombay, Calcuta şi New Delhi.

Scanned with OKEN Scanner

4. *Stabilirea monedei de cliring.* Moneda de cliring este moneda convenită între parteneri, stipulată în acordul de cliring, în care vor fi exprimate toate plăţile derulate prin conturile de cliring. În principiu, aceasta poate fi: moneda unuia dintre parteneri, monedele ambilor parteneri – fiecare cont fiind ţinut în moneda naţională – sau o terţă monedă. Moneda de cliring, în esenţă, este o monedă convenţională, de evidenţă a operaţiunilor, ea nefiind nici convertibilă, nici transferabilă în raport cu alte monede, indiferent de statutul ei internaţional De ex. dolarul S.U.A. este o monedă convertibilă, dar în calitate de monedă de cliring îmbracă aceste caracteristici. Acelaşi regim îl au şi înscrisurile denominate în moneda de cliring. Astfel toate titlurile de credit utilizate de cele două ţări în cadrul acordului de cliring şi denominate în moneda de cliring sunt devize cliring, putând fi utilizate exclusiv în cadrul acestor plăţi. Cliringul cu două monede prezintă anumite dificultăţi, şi de aici dezavantaje, privind stabilirea raportului de preschimbare între cele două monede, astfel încât să asigure o cât mai reală echivalenţă schimburilor, modalitatea de urmărire operativă a schimburilor fiind îngreunată.

Moneda de cliring este cea în care se efectuează plăţile, se stabilesc preţurile în contracte, se întocmesc documente etc., cu excepţia cazurilor în care, prin acord, s-a convenit că preţurile pot fi exprimate şi în alte valute.

Pentru a se asigura stabilitatea schimburilor, mai ales din punct de vedere al exprimării valorice pe bază de reciprocitate pentru ambii parteneri, tot mai frecvent în cadrul acordurilor de cliring, se optează pentru o monedă (terţă) apreciată ca stabilă în evoluţia ei pe piaţa internaţională. Acest rol a fost îndeplinit în anumite etape de lira sterlină, francul francez, iar în perioada postbelică de dolarul S.U.A., francul elveţian. În acordurile de cliring încheiate de ţara noastră de-a lungul anilor în acordurile de cliring cu alte ţări a fost utilizat predominant dolarul SUA, francul elveţian (cu China) lira sterlină (cu Egiptul), şi în multe cazuri şi monele naţionale Rusia (rubla) cu India (rupia) şi ceidis cu Ghana, etc.)

Interesul pentru o monedă de cliring stabilă izvorăşte din faptul că deprecierea sau reprecierea acesteia modifică direct puterea de cumpărare a disponibilităţilor în conturi ale ţărilor respective. Astfel, deprecierea mondei de cliring determină diminuarea puterii de cumpărare a sumei aflate în sold, deşi, din punct de vedere cifric, suma rămâne neschimbată. Acesta este şi motivul pentru care, cel mai adesea, acordurile de cliring conţin şi clauze care au în vedere rectificarea (recalcularea) soldului contului de cliring în funcţie de evoluţia monedei de cont.

5. *Clauza de convertire.* Prin acordul de cliring se poate prevedea ca partenerii contractuali să fie obligaţi să stabilească preţurile mărfurilor sau serviciilor reciproce direct în moneda de cliring. În această situaţie, de regulă, nu apare necesitatea includerii clauzei de convertire. Dacă însă prin acord se admite posibilitatea ca partenerii să convină preţurile mărfurilor şi serviciilor şi în altă monedă decât cea de cliring, apare necesitatea de a se stabili care va fi *cursul* pe baza căruia preţul exprimat în moneda de contract va fi transformat în preţ exprimat în moneda de cliring.

Inserarea acestei clauze, deseori, este determinată şi de structura mărfurilor care formează obiectul schimburilor. Astfel, una din ţări poate livra cupru, cositor, zahăr a căror cotaţie pe pieţele respective este dată în altă monedă (dolari

Scanned with OKEN Scanner

S.U.A.) decât moneda de cliring (francul elveţian, de ex.). Cum, de regulă, preţurile convenite în cadrul contractelor au la bază preţurile internaţionale specifice bursei sau pieţei reprezentative a produsului, în mod firesc apare necesitatea convertirii acestor preţuri în moneda de cliring.

Atâta timp cât se practica sistemul cursurilor fixe, convertirea se făcea pe baza cursurilor oficiale (determinate pe baza parităţilor metalice). Odată cu generalizarea cursurilor fluctuante, în condiţiile în care chiar pe parcursul aceleiaşi zile cursul unei monede poate înregistra variaţii sensibile, în acord se precizează clar: **piaţa valutară de referinţă** (piaţa debitorului, creditorului sau o terţă piaţă); din ce moment al zilei este luat cursul (curs de deschidere, de închidere etc.) şi momentul convertirii (convertirea sumelor poate fi făcută pe baza cursurilor din ziua sau preziua vărsămintelor) (de ex. "convertirea sumelor se face pe baza cotaţiilor publicate la ora 11 de Crédit Suiss-Zürich, în preziua vărsămintelor").

6. *Clauza de consolidare valutară.* Includerea clauzei de consolidare valutară sau clauza de rectificare a soldului contului de cliring în acordurile de cliring constituie o reacţie a partenerilor faţă de modificarea permanentă a cursului monedei de cliring. Obiectivul introducerii ei îl constituie modificarea soldului existent în conturile de cliring corespunzător evoluţiei cursului pe piaţă al monedei de cliring. La baza necesităţii introducerii acestei clauze stă faptul că deşi livrările se compensează reciproc, ele nu pot fi simultane. Întotdeauna există, în anumite limite, un disponibil în favoarea uneia dintre părţi. Astfel, întotdeauna una dintre părţi este afectată, indiferent de evoluţia cursului monedei de cliring – partea creditoare când moneda se depreciază şi partea debitoare când monda se repreciază. Prin clauza valutară, soldul cliringului este permanent "corectat" cu procentul deprecierii sau reprecierii monedei de cliring în raport cu o altă monedă luată ca bază de referinţă.

În etapa actuală, ca monedă de referinţă sunt utilizate: dolarul S.U.A., francul elveţian, lira sterlină. Dar cum în ultimii ani şi aceste monede, la rândul lor, ele însele sunt supuse aceluiaşi proces de instabilitate, din ce în ce mai des, moneda de cliring este legată de D.S.T. sau de un coş valutar cu altă compoziţie. În funcţie de modul în care au convenit părţile, suma care urmează a fi recalculată poate fi: soldul cliringului, creditul tehnic, valoarea contractelor neexecutate.

7. *Creditul tehnic.* Deşi cliringul presupune compensarea plăţilor, primul dintre cei doi parteneri care va exporta marfa nu va putea fi "achitat" deoarece în contul partenerului său nu se află nici un disponibil format ca rezultat al unei livrări anterioare făcute de acesta. Alteori, pot apărea dificultăţi asemănătoare ca urmare a senzonalităţii unor mărfuri. În acest caz, fiecare dintre parteneri aşteptând ca celălalt partener să fie primul care să livreze marfa. Astfel, livrările pot fi amânate la nesfârşit. În scopul de a asigura livrarea neîntreruptă a mărfurilor independent de celălalt partener, deci de existenţa disponibilului în cont, a fost creată o modalitate specifică de depăşire a acestei dificultăţi, denumită credit tehnic (sau credit "swing"). Creditul tehnic este un credit pe care şi-l acordă reciproc cele două ţări pentru a asigura desfăşurarea neîntreruptă a livrărilor. Nivelul creditului tehnic se stabileşte în funcţie de valoarea de ansamblu a plăţilor, luându-se în considerare şi structura mărfurilor şi a categoriilor de plăţi (mărfuri sezoniere) (de regulă 10–20% din valoarea acestora). Ca urmare a existenţei creditului tehnic, banca decontează valoarea livrărilor efectuate de

Scanned with OKEN Scanner

exportatorii din ţara sa, chiar dacă în contul ţării importatoare (parteneră) nu este sau nu este suficient disponibil creat prin livrările ce urmau să le facă partenerii. Aceste decontări se fac în limita plafonului creditului tehnic. Creditul tehnic poate să fie sau nu purtător de dobândă.

Deseori creditul tehnic este depăşit de una din părţi, cea ce semnifică neefectuarea de aceasta a livrărilor corespunzătoare. Pentru ţara creditoare, deci cea care potrivit acordului şi-a respectat angajamentul, livăririle efectuate peste plafonul creditului tehnic se transformă în fond în livrări de mărfuri pe credit fără dobândă. Dacă la acest dezavantaj se adaugă şi faptul că întârzierea importurilor conduce la perturbări în domeniul producţiei şi al respectării unor angajamente asumate faţă de alţi parteneri este clar de ce acordurile de cliring conţin şi clauze privind modul de sancţionare a părţii care depăşeşte creditul tehnic sau clauze privind resorbirea soldului de cliring.

8. *Clauze privind depăşirea creditului tehnic.* Depăşirea creditului tehnic prejudiciază financiar şi comercial partea creditoare, ca atare, cel puţin teoretic, aceasta are dreptul să sisteze livrările până când partea debitoare îşi va îndeplini obligaţiile asumate privind livrările. Cum însă obiectivul relaţiilor de cliring este acela de a dezvolta schimburile între două ţări fără transfer efectiv de valută, o astfel de măsură ar duce la limitarea schimburilor, şi nu la diversificarea lor. De aceea, pentru continuarea relaţilor comerciale practica a condus la găsirea unor modalităţi suple de menţinere a plăţilor şi schimburilor chiar dacă una dintre părţi a depăşit creditul tehnic.

a. *Plata de dobânzi.* Ca măsuri restrictive privind utilizarea creditului tehnic şi a depăşirii sale, în practică sunt întâlnite două situaţii: plata de dobândă pentru întreaga valoare a creditului tehnic şi majorarea acesteia în cazul depăşirii nivelului creditului tehnic şi plata dobânzi numai pentru valoarea ce depăşeşte nivelul creditului tehnic, aceasta din urmă nefiind purtător de dobândă. Dobânda se plăteşte de partea debitoare părţii creditoare, fiind încasată prin intermediul băncilor desemnate. Nivelul dobânzii se poate determina în funcţie de nivelul dobânzilor practicate în cele două ţări (media aritmetică a taxei scontului), dobânda la anumite hârtii de valoare (bonuri de tezaur) etc. Plata de dobânzi pentru întreaga valoare a creditului tehnic este o măsură mai restrictivă, ea determinând cel puţin în principiu, partenerii să livreze ritmic mărfurile. De ex., în cadrul acordului de cliring al ţării noastre cu Brazilia, până în 1983, dobânda aplicată creditului tehnic era 3%, iar în cazul în care nivelul acestuia se depăşeau, dobânda pentru suma ce reprezenta depăşirile era de 5%. În relaţiile cu alte ţări (Bangladesh, India) acordurile de cliring prevedeau plata unei dobânzi numai pentru sumele de depăşeau creditul tehnic.

Privite în ansamblu, măsurile referitoare la dobânzile aplicate (la tot creditul tehnic sau numai asupra depăşirilor) nu constituie argumente suficient de tari pentru a disciplina raporturile între cele două ţări. Formal, varianta prin care nu se percepe dobânda asupra creditului tehnic apare net avantajoasă, dar ea poate ascunde intenţia uneia dintre ţări de a promova exporturile sale, mai mult decât atât, indirect dobânda poate să fie inclusă în preţul mărfurilor livrate. Indiferent de situaţie, dobânda convenită este mai mică decât cea practicată pe piaţa valutar-financiară. Drept urmare, finanţarea importurilor pe această cale de către ţara debitoare este mai ieftină decât în cazul unor importuri obişnuite (nu prin cliring), în care procurarea valutei ar fi costat mai mult. Prin plata dobânzilor,

Scanned with OKEN Scanner

pentru depăşirea nivelului creditului tehnic, livrările nu sunt sitate, iar suma care depăşeşte creditul tehnic se transformă în fond într-o finanţare obişnuită (livrare pe credit cu dobândă). Deoarece partea debitoare este avantajată, prin nivelul redus al dobânzilor şi prin faptul că importurile continuă, în condiţiile în care exporturile formate de acestea sunt decalate, efectul aplicării acestei clauze este relativ redus. Ca atare, în practică efecte mult mai prompte pe linia echilibrării livrărilor o are clauza de devize.

b. *Clauza de devize.* În esenţă, prin această clauză se prevede obligaţia debitorului de a ceda creditorului, în valută convertibilă, suma ce depăşeşte creditul tehnic. Clauza poate cuprinde sau nu anumite măsuri cu caracter tranzitoriu. Astfel, prin acord se poate stabili că, la prima cerere formulată de partea creditoare, partea debitoare este obligată să plătească acesteia echivalentul în valută convertibilă al sumei ce depăşeşte creditul tehnic. Cel mai adesea însă sunt prevăzute anumite măsuri tranzitorii până la cedarea efectivă a valutei, cum ar fi: instituirea unei comisii care să convină asupra unui program de măsuri ce să conducă la echilibrarea schimburilor şi numai dacă aceste măsuri nu au efect să urmeze cedarea valutei; stabilirea unei perioade (de 3, 6, 12 luni) în care partea debitoare să-şi diminueze soldul şi după această perioadă să se transfere valuta dacă soldul nu a fost diminuat etc.

În practică, clauza de devize cunoaşte două forme: clauza de devize fără reversibilitate şi cu reversibilitate.

Clauza de devize fără reversibilitate se referă la prevederea prin care partea debitoare cedând valuta corespunzătoare depăşirii creditului tehnic nu mai are dreptul la recuperarea ei. Prin inserarea acestei clauze cliringul îşi pierde în principiu caracterul său de compensaţie globală, deoarece livrările nu se mai echilibrează reciproc prin ele însele, ci o parte din obligaţii sunt stinse prin plata în valută efectivă.

Clauza de devize cu reversibilitate conţine prevederea prin care partea debitoare în cazul depăşirii creditului tehnic trebuie să cedeze părţii creditoare contravaloarea în valută convertibilă a sumei respective. Odată cu diminuarea soldului la nivelul convenit aceasta are dreptul să-şi recupereze suma. De regulă, dacă într-un anumit interval soldul nu este lichidat, valuta nu se mai înapoiază.

În cazul clauzei de devize cu reversibilitate, în acord se fac anumite precizări privind: cât timp suma poate fi păstrată în contul băncii creditoare; în cât timp partea debitoare trebuie să efectueze livrările pentru a acoperi depăşirea creditului tehnic şi să-şi recupereze valuta; dobânda plătită de partea creditoare părţii debitoare pentru valuta păstrată în cont etc. În practică, transformarea valutei de cliring în valută convertibilă se face în cursul pieţei existent în cele două momente – la cedarea sumei şi la recuperarea ei.

Ca forme derivate din clauza de devize cu reversibilitate, în ultimii ani o largă utilizare au operaţiunile tip *swap* (engl. – schimb de valute pe o perioadă dată).

c. În acest caz, operaţiunea de *swap* apare ca un împrumut în moneda de cliring pe baza unui gaj în devize libere acordat de creditor debitorului.

Prin modul cum este convenită operaţiunea *swap*, aceasta poate îmbrăca mai multe forme. Într-un prim caz partea debitoare poate constitui un depozit la banca ţării creditoare în valută convertibilă, echivalent ca valoare cu suma ce depăşeşte creditul tehnic. Pentru acest depozit partea creditoare plăteşte dobândă debitorului, plătibilă însă prin cliring. Depozitul se restituie debitorului pe

Scanned with OKEN Scanner

măsura diminuării soldului ce depăşeşte creditul tehnic sau la un anumit termen fixat, când şi soldul trebuie să fie lichidat prin livrări efectuate de partea debitoare. Dacă suma nu este acoperită integral prin livrări, contravaloarea în valută rămâne definitiv creditorului. Această formă este cunoscută şi sub denumirea de "clauză de report". O altă variantă o constituie operaţiunea *swap* prin care băncile convin cursul de vânzare şi de cumpărare dintre valuta de cliring şi valuta convertibilă ce urmează a fi cedată, în cele două momente (la cedarea şi la răscumpărarea ei). Diferenţa între cele două cursuri reprezintă câştigul băncii creditoare şi plata operaţiunii pentru partea debitoare.

d. Operaţiunile *switch* (engl. – a răsuci) constituie o modalitate frecvent utilizată pentru a diminua soldul debitor rezultat din depăşirea creditului tehnic. De regulă, aceste operaţiuni sunt utilizate pentru lichidarea soldului final al contului de cliring, deseori însă sunt utilizate şi pe parcursul derulării acordului de cliring (în timpul anului convenţional). Ele pot constitui clauză în acordul de cliring sau, ulterior, părţile pot conveni să lichideze sau să resoarbă depăşirea creditului tehnic în acest mod.

9. *Lichidarea soldului final.* Deşi acordul de cliring prin schimburile echivalente pe care le reglementează presupune o echilibrare a acestora, în practică acest lucru se realizează mai rar, astfel că, în mod frecvent, o ţară rămâne debitoare, iar alta creditoare. Din acest considerent, prin acord se stabileşte în mod concret şi modalitatea prin care soldul final va fi stins în cazul în care apare. Lichidarea soldului contului de cliring poate fi convenită a se realiza prin diferite modalităţi:

a) o formă des practicată este lichidarea soldului prin *livrări de mărfuri* şi prestări de servicii într-o perioadă determinată de timp (3, 6, 12 luni), practică ce reflectă, de altfel, caracterul de compensaţie al acestor schimburi;

b) cel mai adesea însă, această modalitate este combinată cu obligaţia ţării debitoare ca în cazul în care nu a acoperit soldul prin livrări de mărfuri într-un anumit interval, diferenţa neacoperită (deci soldul rămas) să fie lichidată prin *transfer efectiv de valută* convertibilă. După cum există şi practica stingrii soldului de cliring direct prin transferul de valută convertibilă de partea debitoare părţii creditoare;

c) altă modalitate o constituie *includerea soldului debitor în cliringul pe anul următor,* majorându-se cu aceasta obligaţiile părţii debitoare privind livrările suplimentare de mărfuri şi servicii;

d) o formă mai rar întâlnită este aceea prin care lichidarea soldului contului de cliring se face prin utilizarea acestuia de partea creditoare *numai pentru cumpărări de mărfuri din ţara debitoare* sau efectuarea de anumite plăţi către aceasta convenite expres în acord (sau într-o adendda). Modalităţile de lichidare a soldului contului de cliring pot fi aplicate anual sau atunci când ţările partenere convin întreruperea relaţiilor de cliring şi trecerea la relaţii de plăţi în devize convertibile;

e) de asemenea, prin acordul părţilor se poate conveni lichidarea contului de cliring prin operaţiuni switch.

10. *Intrarea în vigoare, prelungirea şi valabilitatea acordului de cliring.* Intrarea în vigoare a unui acord de cliring, menţionată expres în textul acestuia, poate avea loc la data semnării sale sau la o dată ulterioară în cazul în care documentul

Scanned with OKEN Scanner

trebuie ratificat în cadrul legislativ în cele două ţări, pe acest interval intrarea sa în vigoare fiind provizorie. Termenul valabilităţii acordului de cliring, de regulă, este precizat în termene fixe (1, 3, 5 ani). El poate fi prelungit prin tacită reconducţie pe noi termene (anual, la trei ani etc.).

Se poate întâmpla ca una din părţi să dorească încetarea relaţiilor de cliring. În acest caz, partea respectivă este solicitată să preavizeze intenţia cu un anumit timp înainte (3, 6 luni).

Acordurile de cliring mai pot conţine şi alte menţiuni, cum ar fi cele privind: interzicerea reexporturilor mărfurilor livrate în cadrul cliringului, modul de plată şi întregistrare a comenzilor, dobânzilor şi spenzelor bancare etc.

8.3. ACORDUL DE BARTER

O formă de compensare globală a schimburilor dintre două ţări o formează *barterul.* Derularea schimburilor prn *barter* presupune încheierea între ţări a unui acord sau protocol de *barter* ratificat la nivelul guvernamental sau ministerial de către statele respective în care sunt precizate clauze asemănătoare acordului de cliring bilateral.

Printre elementele ce diferenţiază acordul de barter de cel de cliring pot fi amintite: acordul de *barter* se încheie anual (cel de cliring pentru o periodă mai mare, 3–5 ani); listele de mărfuri sunt precizate expres în totalitate (nefiind admisă, ca în cazul cliringului, posibilitatea altor livrări); soldul anului precedent nu este preluat în *barterul* din anul următor, ci sunt urmărite strict livrările, deşi uneori soldurile se pot lichida prin plata de devize convertibile; operaţiunile necomerciale (transport, turism) nu sunt incluse în operaţiuni *barter,* ci sunt, de regulă, exprimate în valute convrtibile.

Ţara noastră de-a lungul anilor a închiat acorduri de *barter* cu diferite ţări. De ex. au existat cinci protocoale *barter* cu Bangladesh, Polonia, cu fosta U.R.S.S., Iugoslavia etc.

Deseori, în practica curentă se utilizează şi termenul de mini-barter, care însă aşa cum s-a prezentat anterior semnifică o operaţiune legată sau de compensaţie la nivel de firme.

Existenţa acordurilor de cliring bilateral, a acordurilor de *barter,* nu presupune obligatoriu ca toate schimburile de mărfuri dintre ţările participante să se facă în cadrul acestora. În practică, anumite mărfuri "tari", cerute pe pieţele internaţionale, nu sunt incluse pe listele de mărfuri anexe ale acordului de cliring, ci formează obiectul schimburilor în devize convertibile pe baza *contractelor comerciale internaţionale* independente de relaţia de cliring sau *barter.*

Scanned with OKEN Scanner

Secţiunea a III-a

RISCURI VALUTARE ŞI DE PREŢ

Capitolul IX

PREVENIREA ŞI ATENUAREA RISCURILOR DE CURS VALUTAR

9.1. RISCURI DE CURS VALUTAR

Prin risc valutar se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi în cadrul unei tranzacţii economice sau financiare ca urmare a modificării cursului (depreciere sau repreciere) valutei de contract pe intervalul ce se scurge din momentul încheierii contractului şi data efectuării încasării sau plăţii în valută.

Riscul valutar pentru exportator apare în situaţia în care, la data încasării sumei, valuta în care s-a efectuat tranzacţia - valuta de contract - are o putere de cumpărare mai mică decât în momentul încheierii contractului. Respectiv, pe intervalul ce s-a scurs din momentul încheierii contractului până în momentul încasării sumei, valuta de contract a suferit o *depreciere* (devalorizare).

Exemplu:

Contractul în valoare de 10.000 de mărci germane a fost încheiat în luna august (T_o), iar încasarea contravalorii mărfurilor *exportate* a avut loc în noiembrie (T_1). Cursul mărcii germane în raport cu dolarul S.U.A. în cele două momente a fost:

T_o	T_1
1 USD = 1,45 DM	1 USD = 1,65 DM

Deşi suma încasată de exportator rămâne neschimbată - preţ de contract 10.000 DM - puterea ei de cumpărare în raport cu dolarul[1] este mai mică cu 835,9 USD (6896,5 - 6.060,6). Astfel:

T_o	T_1
$\frac{10000}{1,45} = 6896,5$ USD	$\frac{10000}{1,65} = 6060,6$ USD

Pierderea pentru exportator se materializează în efortul valutar mai mare pe care trebuie să-l facă dacă are de onorat în momentul T_1 o plată în dolari.

---

[1] În continuare, prin dolar, se subînţelege că este vorba de dolar S.U.A.

Admiţând că suma încasată din export a planificat să o utilizeze pentru plata unui import în dolari în valoare de 6.896,5 USD, cele 10.000 DM pe care le va încasa în noiembrie (T_1) nu îi mai sunt suficiente, dat fiind noul curs de preschimbare. Drept urmare, exportatorul, pentru a plăti importul în dolari, alături de preschimbarea mărcilor pe dolari la cursul 1 USD/1,65 DM, va trebui să mai facă rost de suma de 835,9 USD.

În timp ce deprecierea monedei de contract dezavantajează pe exportator, ea *avantajează pe importator*. Importatorii sunt întotdeauna interesaţi să plătească într-o monedă în proces de *depreciere*.

Consolidarea valutară, din punct de vedere *al exportatorului,* urmăreşte evitarea riscului deprecierii relative a valutei de contract care ar duce la diminuarea eficienţei operaţiunii de export (încasare de valută) prin obţinerea unei valori inferioare exprimată la cursul de schimb faţă de o terţă valută sau terţe valute de care exportatorul ar avea nevoie pentru plăţi viitoare.

Riscul valutar pentru importator apare în situaţia în care la data plăţii, valuta în care s-a încheiat tranzacţia are o putere de cumpărare mai mare decât în momentul încheierii contractului respectiv; pe intervalul amintit, valuta de contract s-a *repreciat* (revalorizat). Riscul valutar se materializează prin efortul financiar suplimentar pe care importatorul, trebuie să-l facă pentru procurarea unei sume exprimate în altă valută, de valoare echivalentă cu suma exprimată în valuta de contract.

Exemplu:

Contractul în valoare de 10.000 guldeni olandezi (NLG) a fost încheiat în luna ianuarie (T_0), iar plata contavalorii mărfurilor *importate* a avut loc în luna aprilie (T_1) cursul guldenului olandez în raport cu dolarul în cele două momente a fost:

T_0	T_1
1 USD = 1,92 NLG	1 USD = 1,70 NLG

Deşi suma de plătit de importator rămâne neschimbată, preţ de contract 10.000 dfl, puterea ei de cumpărare în raport cu dolarul este mai mare cu 674 USD (5882,3 - 5208,3). Astfel:

T_0	T_1
$\frac{10000}{1,92} = 5208,3$ USD	$\frac{10000}{1,70} = 5882,3$ USD

Pierderea pentru importator se materializează în efortul valutar mai mare pe care trebuie să-l facă în dolari pentru procurarea aceleiaşi cantităţi de florini olandezi, respectiv pentru 10.000 NLG va plăti 5.882,3 USD, deci cu 674 USD mai mult decât în momentul contractării.

Acoperirea sau consolidarea valutară, din punct de vedere al *importatorului,* are scopul de a asigura suficienţa resurselor planificate într-o terţă valută pentru a acoperi prin schimb, la scadenţă, sumele necesare plăţii; cu alte cuvinte, riscul importatorului este acela al creşterii valorii relative a valutei de contract faţă de valuta sau valutele în care îşi are constituite resursele financiare alocate tranzacţiei.

Scanned with OKEN Scanner

În timp ce această situaţie dezavantajează pe importator, ea **avantajează pe exportator**.

(1) Exemplele reprezintă schema de principiu a apariţiei riscului valutar. De reţinut este faptul că *riscul valutar,* în accepţiunea sa strictă, nu are în vedere decât *pierderea.* Evoluţia în sens avantajos a evenimentelor privind cursul valutar pentru exportator sau importator reprezintă *şansa* şi drept urmare efectul direct al acesteia: *câştigul.* Având în vedere această delimitare, în formularea unor decizii privind preîntâmpinarea sau atenuarea riscului valutar, se impune a fi avute în vedere următoarele aspecte:

– Riscul fiind un eveniment probabil şi viitor, estimarea şi cuantificarea lui necesită din partea celor care trebuie să adopte măsuri, stăpânirea unui *ansamblu de informaţii şi experienţă care să permită o apreciere cât mai corectă a desfăşurării evenimentelor viitoare.*

– Tehnicile existente şi folosite pentru evitarea riscului valutar nu apar în totalitate ca soluţii optime, aceasta deoarece apelul la clauze valutare, de exemplu, *nu elimină numai eventualele pierderi ca urmare a evoluţiei nedorite a cursului valutar, dar elimină şi câştigurile posibile.*

– În contextul actualului sistem de cursuri fluctuante şi, în general, a conjuncturii financiar-monetare internaţionale instabile, apelul la tehnicile de evitare sau atenuare a riscului valutar *nu înseamnă că firma este pusă la adăpost în întregime de orice tip de influenţă negativă rezultată din fluctuaţiile cursurilor valutare.*

(2) Cursul valutar ca reflectare sintetică a unor influenţe de natură economică, politică, socială şi psihologică aflate într-o permanentă dinamică nu poate fi abordat singular şi static în formularea deciziilor privind surmontarea riscului valutar.

– *Abordarea dinamică* a evoluţiei cursului valutar al unei monede implică faptul ca luarea în considerare a aspectelor de conjunctură, momentate, să fie realizată în contextul evoluţiei pe termen lung, de ansamblu, a monedei în discuţie.

– Dintre elementele a căror evoluţie sunt într-o strânsă interdependenţă cu cursul valutar şi a căror influenţă se regăsesc în ultimă instanţă, în suma de încasat sau de plătit (după caz) sunt *inflaţia, evoluţia preţurilor internaţionale, nivelul dobânzilor pe piaţa internaţională* (deprecierea şi reprecierea fiind elemente implicite ale cursului valutar). De aceea, este dificil de delimitat strict aceste influenţe, ele intercondiţionându-se reciproc. Astfel, problema atenuării sau preîntâmpinării riscului valutar depăşeşte abordarea singulară, *impunând o abordare multidimensională.*

– În acelaşi timp, cursul valutar al unei monede *nu poate fi abordat, rupt de starea economică a statului care emite moneda.* Ca urmare, luarea în considerare a unor aspecte ca potenţialul economic, situaţia balanţei de plăţi, rezervele naturale, potenţialul uman şi tehnologic, rezervele valutare etc. pot să ducă la reducerea deciziilor eronate.

Scanned with OKEN Scanner

– Totodată, cursul valutar este receptorul unor influenţe care depăşesc cadrul naţional. În condiţiile actualelor interdependenţe dintre state, ale crizelor de structură ce se manifestă la nivel mondial, abordarea problematicii riscului valutar se impune a fi realizată în acest context.

– Ca urmare a interdependenţelor amintite, deşi riscul valutar vizează strict evoluţia pieţei valutare în ansamblu, sau a unei monede în particular, abordarea problemei riscului ce poate apărea în urma unei tranzacţii comerciale sau de cooperare nu poate fi ruptă de *riscul de preţ*[1].

Cele prezentate scot în evidenţă câteva aspecte:

– Analiza, interpretarea şi atitudinea faţă de riscul valutar şi de preţ se cere a fi făcută diferenţiat de *pe poziţia de exportator şi cea de importator.*

– Evoluţia în paralel a preţurilor mărfurilor şi a cursurilor valutare *permite realizarea unor combinaţii* în care riscul pe ansamblu să fie diminuat.

– *Distanţa dintre cele două momente (contractare-plată)* este, de asemenea, un element de avut în vedere. Cu cât cele două momente sunt mai apropiate, cu atât amplitudinea oscilaţiilor de curs valutar şi preţ este mai mică şi cu cât acest interval creşte, posibilitatea apariţiei unor riscuri de anvergură este mai mare.

– În exemplele prezentate, cursul valutar dolar/marcă şi dolar/florin au fost rupte de contextul pieţei valutare. În realitate, o astfel de situaţie nu există. În timp ce în raport cu dolarul SUA, poziţia mărcii s-a depreciat faţă de o alta, de exemplu francul francez, în acelaşi timp, marca înregistrează o tendinţă de repreciere etc. Sau îmbunătăţirea situaţiei mărcii germane să nu fie un rezultat direct al schimbării poziţiei sale pe piaţă, ci să reflecte o slăbire a dolarului etc. De aceea, aceste interpretări se impun să aibă un caracter mai larg, de ansamblu, şi nu fragmentar, îngust, localizat strict la raportul dintre două valute.

9.2. TEHNICI DE ACOPERIRE A RISCULUI VALUTAR

În scopul evitării influenţelor nefavorabile asupra relaţiilor financiare ale tranzacţiilor de comerţ exterior şi cooperare economică internaţională au fost stabilite anumite tehnici de lucru. După modul în care sunt concepute şi utilizate aceste tehnici pot minimaliza influenţele nefavorabile, pot consolida o anumită poziţie şi uneori pot crea premise pentru sporirea eficienţei financiar-valutare a operaţiunii de comerţ exterior.

Aceste metode de acoperire a riscului pot fi grupate în tehnici:

– de **acoperire internă** sau **contractuale**, prin acestea înţelegându-se acele procedee pe care firma le poate iniţia şi derula ca urmare a propriei activităţi şi,

– **de acoperire externă,** sau **extracontractuală** în care iniţierea şi derularea lor reclamă colaborarea cu o altă instituţie specializată, de regulă o bancă.

---

[1] Vezi capitolul X.

Scanned with OKEN Scanner

Tehnicile de acoperire internă cuprind o gamă foarte largă de acţiuni pe care le pot iniţia întreprinderile în scopul prevenirii şi atenuării riscului valutar.

Principalele modalităţi de acoperire internă sunt:

- Clauzele valutare;
- Alegerea monedei de contract;
- Includerea în preţ a unei marje asiguratorii;
- Sincronizarea încasărilor şi plăţilor în aceeaşi valută;
- Anticipări şi întârzieri în efectuarea plăţilor şi încasărilor;
- Derularea corectă şi operativă a contractului de vânzare internaţională.

În utilizarea tehnicilor de acoperire internă este de dorit să se aibă în vedere:

- **utilizarea lor selectivă şi diferenţiată** - în timp ce includerea în preţ a unei marje asiguratorii poate fi utilizată fără rezerve, clauzele valutare pot fi utilizate numai în anumite situaţii;
- **utilizarea lor să nu limiteze câştigul,** ci din contră, să-l consolideze sau să-l sporească;
- **utilizarea lor să se facă concertat,** respectiv folosirea unei tehnici nu exclude utilizarea alteia, mai mult decât atât, între tehnicile de acoperire contractuale şi extracontractuale există o strânsă interdependenţă;
- **utilizarea lor să fie subordonată obiectivelor financiar-valutare** ale firmei, atât pe termen scurt, cât şi pe termen lung.

9.2.1. Clauzele valutare

În ansamblul de tehnici menite să preîntâmpine sau să atenueze riscul valutar un loc important îl ocupă *clauzele de consolidare valutară* care pot fi incluse în contracte: clauza valutară simplă; clauza valutară pe baza unui coş de valute simplu; clauza valutară pe baza unui coş de valute ponderat; clauza valutară pe baza DST sau ECU.

9.2.1.1. Clauza valutară simplă

Clauza valutară simplă constituie o modalitate de apărare împotriva riscurilor valutare, utilizată de obicei în tranzacţiile în care partenerii au un interes faţă de două valute. Prin această clauză, moneda stabilită prin contract este "legată" de o altă valută denumită *valuta clauzei* sau *valuta etalon,* printr-un raport stabilit în momentul contractării. Alegerea valutei etalon poate avea în vedere mai multe criterii: poate fi aleasă, fiind considerată mai stabilă, devenind astfel element de referinţă sau potrivit interesului celor doi parteneri, poate fi aleasă, deoarece vânzătorul doreşte consolidarea faţă de o valută de care are nevoie în momentul încasării, astfel încât prin conversie să efectueze o plată în altă valută, sau cumpărătorul are disponibilă această valută ori îşi calculează eficienţa operaţiunii faţă de această valută etc. Orice modificare peste o anumită limită (de regulă, precizată procentual în contract, ± x %) obligă pe plătitor, debitor la recalcularea valorii contractului, astfel încât pe baza noului curs (din momentul plăţii) să se plătească o cantitate de "valută etalon" egală cu cea din momentul contractării. Dacă moneda de plată suferă o depreciere (îi scade puterea de cumpărare) faţă de valuta etalon, plata se va face proporţional într-o sumă mai mare, după cum, dacă s-a repreciat (i-a crescut puterea de cumpărare) faţă de valuta etalon.

Scanned with OKEN Scanner

Calculul sumei de plată la fiecare scadenţă se poate face prin mai multe metode, toate având însă la bază recalcularea sumei în funcţie de evoluţia cursului. Astfel, suma de plată poate fi stabilită folosind în calcule: (a) coeficientul de variaţie a cursului valutar; (b) modificarea sumei exprimate în moneda de plată în raport cu suma fixă exprimată în valuta etalon; (c) calculul direct al sumei de plată; (d) diferenţa între cursurile dintre cele două momente raportată la vechiul curs. Alături de aceste modalităţi de calcul există şi alte formule, dar acestea sunt cele mai uzitate în practica de comerţ exterior.

a) **Calculul sumei de plată pe baza coeficientului de variaţie a cursului valutar** presupune utilizarea formulei:

$$K = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100$$

în care: K - coeficientul de variaţie a cursului valutar; C_0 - cursul în momentul contractării; C_1 - cursul în momentul plăţii, iar suma de încasat se va calcula pe baza formulei:

$$S_1 = S_0 K + S_0$$

sau

$$S_1 = S_0(1 + K)$$

Exemplu de clauză valutară simplă:

"Preţul din prezentul contract în franci francezi a fost stabilit pe baza raportului de schimb actual dintre dolarul S.U.A. (*valuta etalon*)[1] şi francul francez (*valuta de contract*)[1] şi care este de 1 USD = 5 FF.

Dacă în cursul executării prezentului contract va interveni o modificare a raportului de schimb de mai sus, reprezentând o modificare de minimum ± 2%[2] a valorii exprimate în moneda contractuală faţă de dolarul S.U.A. conform fixingului bursei din Paris publicat în AGEFI, preţurile din prezentul contract pentru mărfurile care se vor expedia la data acestei modificări sau după această dată, vor fi considerate automat modificate corespunzător, fără nici o avizare prealabilă de către cumpărător. În termen de 15 zile de la emiterea facturilor pe baza preţurilor de contract, vânzătorul va emite o factură suplimentară, decontând cumpărătorului modificările de preţuri rezultate din noul raport dintre cele două monede în vigoare la data expedierii mărfii.

Valoarea contractului: 100.000 FF.

Varianta 1.

În momentul livrării mărfii cursul USD/FF a fost: 1 USD - 6,5 FF, respectiv valuta de contract s-a *depreciat* în raport cu valuta etalon.

Recalcularea sumei de plată:

$$K = \left(\frac{6{,}5}{5} - 1 \right) \times 100 = (1{,}3 - 1) \times 100 = +30\%$$

$$S_1 = 100000 + 100000 \frac{30}{100} = 130000 \text{ FF}$$

---

1 Sublinierea noastră.

2 Clauza poate să *nu* conţină o limită peste care să se recalculeze preţul, ci în orice situaţie să se recalculeze.

Scanned with OKEN Scanner

Deci, suma încasată de exportator va fi de 130.000 FF.

b. În momentul livrării mărfii cursul a fost 1 USD = 4,50 FF, deci valuta de contract s-a repreciat faţă de valuta etalon.

$$K = \left(\frac{4,5}{5} - 1 \right) \times 100 = (0,9 - 1) \times 100 = -10\%$$

$$S_1 = 100000 - 100000 \frac{10}{100} = 90000 \text{ FF}$$

Varianta 2.

Calculul sumei de plată, *prin modificarea sumei exprimate în moneda de plată în raport cu suma fixă exprimată în moneda etalon.*

Această metodă se bazează pe principiul echivalenţei aceleiaşi sume exprimate în două monede diferite.

În baza aceluiaşi exemplu:

În momentul contractării a existat egalitatea:

100.000 FF = 20.000 USD (1 USD = 5 FF)

Această egalitate în raport cu cei 20.000 USD trebuie păstrată astfel:

Varianta 1 — 20.000 USD × 6,5 FF/USD = 130.000 FF

Varianta 2 — 20.000 USD × 4,5 FF/USD = 90.000 FF

Această metodă presupune calculul separat a coeficientului de variaţie a cursului, în cazul în care în contract s-a stabilit o limită peste care să se recalculeze suma de plată.

c. **Calculul direct** al sumei de plată se poate realiza pe baza formulei:

$$S_1 = S_0 \frac{C_1}{C_0}$$

Luând în considerare aceleaşi date:

Varianta 1

$$S_1 = 100000 \frac{6,5}{5} = 130.000 \text{ FF}$$

Varianta 2

$$S_1 = 100000 \frac{4,5}{5} = 90000 \text{ FF}$$

d. **Calculul sumei de plată prin metoda diferenţelor între cele două cursuri raportată la cursul de bază** (varianta metodei a).

Coeficientul de variaţie a cursului valutar se calculează pe baza formulei:

$$K = \frac{C_1 - C_0}{C_0} \times 100$$

Aplicând la datele exemplului:

Varianta 1

$$K = \frac{6,5 - 5}{5} \times 100 = +30\%$$

$$S_1 = 100000 + 100000 \frac{30}{100} = 130000 \text{ FF}$$

Varianta 2

$$K = \frac{4,5 - 5}{5} \times 100 = -10\%$$

$$S_1 = 100000 - 100000 \frac{10}{100} = 90000 \text{ FF}$$

Întrucât eficienţa clauzei valutare simple depinde, în primul rând, de stabilitatea "valutei etalon" în condiţiile generalizării cursurilor fluctuante, o astfel de

valută practic nu există. Astfel, chiar dacă valuta etalon îşi menţine un raport relativ stabil faţă de valuta de contract sau faţă de alte valute, sunt frecvente cazurile când faţă de un alt grup de valute cursul său să se modifice într-un sens sau altul, deformând astfel realitatea. În acelaşi timp, practica a arătat că este dificil de ales o "valută etalon" faţă de care partenerii să manifeste acelaşi interes. Pentru a depăşi dificultăţile prezentate şi a dispersa riscul, pe plan internaţional, un grad mai mare de utilizare o are *clauza valutară bazată pe un coş de valute (coş simplu sau ponderat).*

9.2.1.2. Clauza coşului valutar simplu

Caracteristic *clauzei coşului valutar simplu* este faptul că moneda de contract, de plată, nu este "legată" de o singură valută, ci de un grup de valute. Raportarea la un grup de valute are ca efect compensarea evoluţiilor contradictorii ale valutelor ce compun coşul, reflectând totodată tendinţa evoluţiei cursurilor valutare mai real. Utilizarea acestei clauze se face după aceleaşi principii ca şi clauza valutară simplă: se precizează pentru toate valutele din "coş" cursul faţă de valuta de contract în momentul contractării, şi limitele (dacă se doreşte) peste care este necesară recalcularea sumei de plată, în raport de cursurile înregistrate în momentul plăţilor.

Clauza are la baza recalculării sumei de plată formula coeficientului de variaţie medie a cursului valutar din coş:

$$K = \left(\frac{1}{n} \sum \frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100$$

în care: n - numărul valutelor din coş;

C_1 şi C_0 - cursul valutelor ce compun coşul ales în cele două momente.

Exemplu de clauză contractuală prin care s-a convenit recalcularea sumei de plată în baza unui *coş valutar simplu.*

"Ambele părţi sunt de acord ca plata preţului stabilit în contract să se facă în franci francezi. La fiecare scadenţă se va calcula media aritmetică simplă a abaterilor cursului francului francez în raport cu următoarele valute: marca germană, dolarul SUA, shilingul austriac şi yenul japonez cotate oficial în cele patru ţări, faţă de cursurile de referinţă, acestea constituind anexă la contract.

În cazul în care la data fiecărei plăţi, între cursurile de referinţă şi cursurile zilei va rezulta o diferenţă medie de cel puţin ± 2%, suma de plată va fi recalculată în mod corespunzător. La fiecare scadenţă cumpărătorul va plăti întreaga valoare nominală a ratei scadente. Dacă în urma recalculării sumei de plată rezultatul obţinut diferă cu ± 2% faţă de suma efectiv plătită, diferenţa va fi reglată în termen de 15 zile de la data fiecărei plăţi, prin transferul de către partea debitoare în favoarea celeilalte părţi".

Anexă la contract:

"Cursurile de referinţă în baza cărora se vor recalcula sumele de plată convenite prin prezentul contract la art..., şi la art. ... sunt:

1 DM = 3,30 FF
1 USD = 5,75 FF
1 sha = 0,48 FF (100 sha = 48 FF)
1 y = 0,44 FF (100 y = 4,4 FF)

Varianta 1. În momentul plăţii cursurile monedelor din coş au fost:

1 DM = 4,10 FF

Scanned with OKEN Scanner

1 USD = 6 FF
1 sha= 0,50 FF
1 y = 0,040 FF

Calculul coeficientului de variaţie a cursului valutar:

$$K = \left[\frac{1}{4} \left(\frac{4,10}{3,30} + \frac{6}{5,75} + \frac{0,50}{0,48} + \frac{0,040}{0,044} \right) - 1 \right] \times 100$$

$$K = \left[\frac{1}{4} (1,242 + 1,043 + 1,041 + 0,90) - 1 \right] \times 100$$

$$K = \left(\frac{4,226}{4} - 1 \right) \times 100 = (1,0565 - 1) \times 100 = +5,65\%$$

$$S_1 = 100000 + 100000 \frac{5,65}{100} = 105650 \text{ FF}$$

Varianta 2. În momentul plăţii cursurile monedelor din coş au fost:

1 DM = 3,10 FF
1 USD = 5,50 FF
1 sha = 0,45 FF
1 y = 0,050 FF

$$K = \frac{1}{4} \left(\frac{3,10}{3,30} + \frac{5,50}{5,75} + \frac{0,45}{0,48} + \frac{0,050}{0,044} \right) - 1 \times 100$$

$$K = \frac{1}{4} (0,939 + 0,956 + 0,937 + 1,136) - 1 \times 100$$

$$K = \left(\frac{3,968}{4} - 1 \right) \times 100 = (0,992 - 1) \times 100 = 0,008 \times 100 = -0,8\%$$

Suma de plată va fi:

$$S_1 = 100000 - 100000 \frac{0,8}{100} = 99200 \text{ FF}$$

În cazul clauzei bazate pe un "coş" de valute simplu, ponderea atribuită valutelor în coş este egală în exemplul luat de (25%). Pornind de la considerentul că valuta încasată în urma unui export poate servi la acoperirea unor importuri de provenienţă diferită, valutelor din coş li se pot atribui diferite ponderi în mod proporţional cu anumite criterii avute în vedere. Astfel, fiecărei valute i se poate atribui o pondere în funcţie de importanţa valutei respective pe piaţa internaţională, de ponderea deţinută în pasivul balanţei de încasări şi plăţi valutare a firmei sau chiar în ponderea volumului comerţului exterior al ţării cu ţările respective (mărite proporţional).

Apelul la clauza coşului de valute ponderat permite o corelare mai aproape de necesităţi a încasărilor şi plăţilor valutare ale firmei.

9.2.1.3. Clauza coşului valutar ponderat

Această clauză are în vedere acordarea pentru fiecare valută din coş a unei anumite ponderi. Astfel, exemplul dat la coşul valutar simplu poate fi completat cu precizări la ponderi, astfel: ..." în raport cu următoarele valute cărora li s-au atribuit următoarele ponderi în coş: marca germană 40 %, dolarul S.U.A. 40%, schilingul austriac 10%, yenul japonez 10%" ...

Calculul sumei de plată se va face potrivit cursurilor în cele două momente:

Scanned with OKEN Scanner

Varianta 1

$$K = \left[\left(0{,}40 \frac{4{,}10}{3{,}30} + 0{,}40 \frac{6}{5{,}75} + 0{,}10 \frac{0{,}50}{0{,}48} + \frac{0{,}040}{0{,}044} \right) - 1 \right] \times 100$$

$$K = [(0{,}40 \times 1{,}242 + 0{,}40 \times 1{,}043 + 0{,}10 \times 1{,}041 + 0{,}10 \times 0{,}90) - 1] \times 100$$

$$K = [(0{,}496 + 0{,}417 + 0{,}104 + 0{,}09) - 1] \times 100$$

$$K = (1{,}107 - 1) \times 100 = + 10{,}7\%$$

$$S_1 = 100000 + 100000 \frac{10{,}7}{100}$$

Deci, suma de plată este:

$$S_1 = 110700 \text{ FF}$$

Varianta 2

$$K - \left[\left(0{,}40 \frac{3{,}10}{3{,}30} + 0{,}40 \frac{5{,}50}{5{,}75} + 0{,}10 \frac{0{,}45}{0{,}48} + 0{,}10 \frac{0{,}050}{0{,}044} \right) - 1 \right] \times 100$$

$$K = [(0{,}375 + 0{,}382 + 0{,}097 + 0{,}113) - 1] \times 100$$

$$K = (0{,}957 - 1) \times 100 = - 4{,}3\%$$

$$S_1 = 100000 - 100000 \frac{4{,}3}{100}$$

Deci, suma de plată este:

$$S_1 = 95700 \text{ FF}$$

9.2.1.4. Clauza DST sau ECU

Atât DST, cât şi ECU ca unităţi monetare de cont s-au impus pe plan internaţional şi ca instrument de referinţă în anumite tranzacţii (inclusiv credite internaţionale) ca urmare a modului în care este calculată valoarea lor, pe baza unor coşuri ponderate de valute. Accesul rapid şi sigur la cursul acestor unităţi monetare de cont publicat zilnic de autorităţile monetare respective (F.M.I şi Uniunea Europeană), au determinat extinderea cu precădere a utilizării lor.

Exemplu de clauză pe bază de DST

"Plăţile rezultate din executarea acestui contract se vor face în franci francezi având la bază cursul de referinţă 1 DST = 7,8 FF. La data fiecărei plăţi se va compara cursul monedei de plată cu cursul de referinţă de mai sus. Dacă între cele două cursuri va rezulta o diferenţă mai mare de ± 2%, valoarea plăţii respective va fi recalculată în mod corespunzător".

Formula de calcul este similară celei prezentate la clauza valutară simplă, respectiv:

$$K = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100;$$ sau oricare variantă a, b, c, d.

În momentul plăţilor cursul francului în raport cu DST poate fi:

Varianta 1 1 DST = 6,10 FF

$$K = \left(\frac{6,10}{7,8} - 1 \right) \times 100 = (0,782 - 1) \times 100 = -21,7$$

$$S_1 = 100000 - 100000 \frac{21,7}{100} = 78300 \text{ FF} \qquad \text{suma de plată}$$

Varianta 2 1 D.S.T. = 8 FF

$$K = \left(\frac{8}{7,8} - 1 \right) \times 100 = (1,025 - 1) \times 100 = +2,5\%$$

$$S_1 = 100000 + 100000 \frac{2,5}{100} = 102500 \text{ FF} \qquad \text{suma de plată}$$

Analizând comparativ rezultatele obţinute prin aplicarea celor patru tipuri de clauze, rezultă, *în primul rând,* faptul că alegerea tipului de clauză este util să se facă pornindu-se, bineînţeles, de la poziţia de exportator sau importator. În măsura în care evoluţia probabilă a valutei în care urmează să se facă plata, comparativ cu celelalte valute, poate fi estimată cu un anumit grad de certitudine, se va alege o clauză sau alta. În toate cele patru tipuri de clauze, suma plătită efectiv de importator a fost mai mică sau mai mare (varianta 1 sau 2) în funcţie de evoluţia cursurilor valutare. Astfel, utilizarea clauzelor poate avea ca efect pentru exportator *diminuarea şansei* de a câştiga suplimentar (indirect) ca rezultat al întăririi puterii de cumpărare pe perioada dată monedei de încasat francul francez.

În al doilea rând, compararea rezultatelor aplicării diferitelor tipuri de clauze relevă diferenţele notabile ce pot rezulta. Întrucât în practică se lucrează cu evenimente probabile viitoare, deseori este dificil de apreciat care valută va avea o evoluţie pe piaţă care să avantajeze, după caz, poziţia în care se află agentul economic importator sau exportator.

Exemplele prezentate relevă, în acelaşi timp, importanţa formulei de calcul, Astfel, formulele utilizate pentru acelaşi tip de clauză pot fi diferite şi implicit apar unele diferenţe la sumele calculate. În acest context, alături de locul important pe care îl ocupă alegerea valutei sau valutelor de referinţă, precizarea în contract a formulei după care se vor efectua calculele este tot atât de importantă.

În practica internaţională la utilizarea clauzelor bazate pe coşuri de valute (simple sau ponderate), de regulă coşurile se "construiesc" dintr-un număr de valute ce variază între 3 şi 6.

Un element de reţinut este faptul că, pe plan internaţional, tot mai puţini comercianţi apelează la clauzele valutare, ca urmare a evoluţiei imprevizibile a cursului valutare şi deci, riscul ca clauza să "joace" invers aşteptărilor. Clauzele valutare se utilizează, cel mai adesea, la contractele pe termen lung, de valori mari şi plăţi eşalonate şi apar în relaţiile cu ţările în curs de dezvoltare. Ţările dezvoltate preferă marja asiguratorie în preţ şi metodele extracontractuale.

9.2.2. Alegerea monedei de contract

Selectarea monedei de contract, respectiv valuta care urmează să fie încasată sau în care se va efectua plata, are o importanţă deosebită pentru realizarea în condiţii eficiente a operaţiunilor de comerţ exterior; utilizarea uneia sau alteia dintre valute influenţând în final însăşi valoarea tranzacţiei. Importanţa monedei de contract este cu atât mai mare, cu cât în ultimul deceniu, în relaţiile comerciale internaţionale, clauzele valutare nu sunt acceptate întotdeauna, în marea majori-

tate a cazurilor, comercianţii oferind un preţ care conţine în calcule şi o marjă asiguratorie menită să acopere riscul valutar.

Indiferent însă dacă contractul conţine sau nu o clauză valutară, problema alegerii monedei de contract are aceeaşi importanţă. Importanţă ce derivă, după cum se ştie, din faptul că poziţia de importator este dezavantajată de plata într-o valută care se repreciază, iar cea de exportator, de încasarea unei valute în proces de depreciere. Punând problema în mod simplist, poziţia de importator va solicita întotdeauna o monedă de plată "slabă", iar cea de exportator - o monedă de încasat "tare". Dar, aşa după cum este şi firesc, partenerii comerciali se vor situa întotdeauna pe o poziţie inversă corespunzătoare situaţiei în care se află - importator, respectiv exportator.

Deci, pornind de la premisa că poziţia de exportator urmăreşte introducerea în contract a unei monede în proces de repreciere, iar poziţia de importator - o monedă în proces de depreciere, în alegerea monedei de contract se pot avea în vedere mai multe criterii de selectare a acesteia:

a) Un prim element este *durata contractului,* respectiv intervalul de timp în care se va efectua plata: la vedere, pe termen scurt sau pe termen lung.

Astfel, previziunile cursurilor valutare pe termen lung au la bază întotdeauna analiza factorilor structurali care determină evoluţia cursului valutar (balanţa de plăţi, inflaţia). Cercetările specialiştilor arată că luarea în considerare a factorilor structurali, economici fundamentali, se află într-o strânsă legătură cu evoluţia pe termen lung a cursurilor valutare.

Situaţia evoluţiei cursurilor valutare pe termen scurt nu mai este aceeaşi. Valoarea acestor factori pentru previziunile evoluţiei cursurilor valutare se diminuează pe măsură ce perioada pentru care se face estimarea este mai scurtă. Evoluţia cursurilor pe termene scurte sau foarte scurte este puternic influenţată de factori monetari, psihologici, politici, mulţi uneori obscuri şi dificil de prevăzut.

Pentru perioade sub un an, *cursul la termen* publicat zilnic de centrele financiare poate fi un indicator de apreciere în perspectivă a cursului valutelor. Pornind de la considerentul că în formarea acestuia se ţine seama de toate informaţiile susceptibile a fi găsite pe piaţă în momentul formării sale, cursul la termen apare ca un indicator obiectiv al evoluţiei în perspectivă a cursului pe termen scurt. Desigur, această interpretare nu trebuie absolutizată din mai multe considerente: autorităţile monetare pot influenţa evoluţia dobânzilor şi, de aici, efecte asupra cursului la termen; factorii de conjunctură monetară internaţională pot direcţiona în alt sens cursul valutar etc.

La aceste elemente trebuie adăugat faptul că o valută pe termen lung are de regulă o anumită tendinţă, dar pe această traiectorie - de bază - evoluţia sa pe termen scurt este sinusoidală; astfel, de exemplu, deşi marca germană, ca tendinţă de bază, a fost în proces de repreciere, pe diferite momente s-a repreciat mai mult, sau s-a depreciat, faţă de tendinţa medie a evoluţiei ei. În contractele pe termen scurt aceste evoluţii, sinuoase faţă de tendinţa de bază a evoluţiei valutei reprezintă o modalitate de folosire eficientă a momentului conjunctural (mai ales la contracte sub un an, utilizându-se şi tehnicile de arbitraj valutar).

b) Un alt element ce trebuie luat în considerare în alegerea monedei de contract îl poate constitui distincţia ce trebuie făcută între monedele ţărilor participante la *Sistemul Monetar European* şi restul valutelor care fluctuează liber şi a căror evoluţie formal nu e limitantă. Pentru perioadele scurte riscul valutar în cazul

Scanned with OKEN Scanner

monedelor din S.M.E. este mai redus, dat fiind faptul că mecanismele de intervenţie din aceste ţări limitează fluctuaţia cursurilor valutare la cel mult 4,5% (± 2,25). Şi în acest caz, însă, există posibilitatea apariţiei reajustării cursurilor dintre monedele din sistem sau aşa cum s-a întâmplat în 1994, când ţările membre au mărit marja la ± 12,5%. Totodată trebuie avut în vedere faptul că faţă de celelalte valute, neparticipante la S.M.E., cursul acestora evoluează liber.

c) *Analiza comparativă* a evoluţiei unei valute în raport cu alta sau cu un grup de alte valute. Luarea în considerare a acestui aspect în selectarea valutei de contract permite stabilirea mai exactă a riscului de preschimbare a acesteia în perspectivă, diminuând sau potenţând câştigul posibil.

Astfel, în timp ce o valută s-a repreciat faţă de alta, în raport cu o a treia s-a depreciat etc.

d) *Alegerea monedei de contract* poate avea în vedere atât *politica menţinerii dinamice a structurii rezervelor valutare,* cât şi *sincronizarea plăţilor şi încasărilor în aceeaşi valută* ce urmează a fi efectuată de întreprindere. În primul caz, moneda încasată poate contribui la îmbunătăţirea prospectivă a structurii sau cea plătită la diminuarea ponderii valutelor în suferinţă etc. În al doilea caz, sincronizarea plăţilor şi încasărilor în aceeaşi valută diminuează şi chiar elimină riscul valutar dacă au acelaşi termen de executare a plăţilor şi încasărilor. Aceasta, cu atât mai mult, cu cât multe ţări a căror monedă este convertibilă, în acelaşi scop, preferă încheierea contractelor în propria lor monedă.

9.2.3. Includerea în preţ a unei marje asiguratorii

Analizând toate posibilităţile de acoperire valutară pe care le are la îndemână o firmă, se remarcă faptul că aceasta nu este întru totul la adăpost de influenţele negative directe sau propagate ale fluctuaţiilor cursurilor valutare.

În acelaşi timp, aşa cum s-a precizat, nu întotdeauna partenerii acceptă includerea unei clauze asiguratorii în contract, sau moneda în care urmează să se facă plata nu este cea dorită. Astfel, din ce în ce mai mulţi exportatori pe piaţa internaţională practică sistemul includerii în preţul de ofertare a unei marje asiguratorii. Prin includerea în preţ a marjei asiguratorii se are în vedere evoluţia preţurilor, inflaţia şi variaţiile nedorite ale cursului valutar, în interdependenţa lor.

În principiu, această marjă asiguratorie va fi cu atât mai mare cu cât riscurile previzibile sunt mai mari şi momentul încasării mai îndepărtat.

Totodată, orice preţ de ofertare este de dorit să cuprindă o marjă asiguratorie, indiferent dacă în contract sunt sau nu cuprinse clauze valutare ori dacă se face apel şi la alte modalităţi de acoperire a riscului.

Utilizarea acestei tehnici de acoperire a riscului valutar este limitată în principal de doi factori:

- **Preţul internaţional**. Deşi, teoretic, această marjă poate atinge valori foarte mari, mărimea ei este limitată practic de nivelul uzual al preţului de pe piaţa internaţională pentru produsul respectiv oferit în condiţii de plată similare;

- **Preţul de producţie intern.** Includerea şi mărimea marjei asiguratorii este determinată de diferenţa ce rezultă dintre preţul intern (transformat în valută) la care se realizează produsul exportat şi preţul practicat pe piaţa internaţională.

Scanned with OKEN Scanner

Posibilităţile de acţiune la nivelul unităţilor producătoare în vederea creării premiselor anihilării şi atenuării riscului valutar sunt specifice domeniului lor de activitate.

a) **Preţul** la care este realizată marfa destinată exportului; cu cât acest preţ este mai mic comparativ cu preţul practicat la produse similare pe piaţa internaţională, cu atât posibilitatea firmei de a practica preţuri acoperitoare este mai mare.

b) **Calitatea, fiabilitatea** - parametrii funcţionali superiori ai produsului exportat - creează premisa impunerii de condiţii de plată şi livrare avantajoase. Lipsa unor produse de calitate are ca efect direct obţinerea unor preţuri necorespunzătoare, de regulă sub preţurile internaţionale la acelaşi produs.

c) **Respectarea întocmai a condiţiilor de calitate, cantitate, sortiment, livrare** rezultate din contractul de vânzare-cumpărare internaţională. Orice neconcordanţă în această zonă are potenţial cel puţin trei efecte: întârzierea plăţii, rediscutarea preţului, refuzul plăţii, ceea ce conduce la încasarea cu întârziere a valutei, perturbarea altor plăţi valutare etc. Acest efect este amplificat, pe planul riscului valutar în cazul în care valuta de încasat, de exemplu, are tendinţă de depreciere.

d) **Reducerea importurilor**. Cu cât ponderea produselor importate în ansamblul produsului exportat este mai mică, cu atât se diminuează posibilitatea ca preţul la care se realizează produsul să cuprindă efectele escaladării preţurilor internaţionale, deprecierii monedei naţionale şi riscul valutar la importul respectiv. În aceeaşi ordine de idei, şi scurtarea perioadei de introducere a materialelor şi produselor importate în procesul de producţie (şi însuşi procesul de producţie) are ca efect parţial limitarea efectului escaladării preţurilor şi a riscului valutar.

e) **Capacitatea de repliere rapidă** la cerinţele pieţei. Ofertarea unui produs la începutul "vieţii" lui pe piaţa internaţională sau lansarea pe piaţă a unei cantităţi de mărfuri sporite într-un moment conjunctural optim sunt două din multiplele situaţii care pot duce la încasări valutare sporite şi la diminuarea riscului valutar, dat fiind momentul favorabil pentru exportator, determinate însă de capacitatea de repliere a întreprinderii producătoare; în primul caz - capacitatea întreprinderii de a-şi readapta corespunzător cerinţelor externe, linia de producţie, iar în al doilea caz - de a-şi mări capacitatea de producţie într-un interval de timp foarte scurt (uneori şase luni este un interval mult prea mare).

f) **Informare permanentă.** Cunoaşterea tendinţelor în fabricaţia diferitelor produse pe piaţa internaţională, precum şi a locului pe care îl ocupă din punct de vedere al caracteristicilor în ierarhia ţărilor exportatoare de acel produs constituie o bază pentru judecăţi de valoare privind riscurile valutare şi de preţ pe care le implică producerea şi exportarea în continuare a produsului respectiv.

Pornind de la considerentul că aceste cerinţe sunt realizate de firme producătoare, se creează posibilitatea de a se cuprinde fără dificultăţi în preţul de ofertare o marjă asiguratorie.

Includerea marjei asiguratorii în preţ trebuie să răspundă la cel puţin două cerinţe îmbinate optim: preţul produsului să rămână competitiv, iar marja asiguratorie să fie cât mai mare.

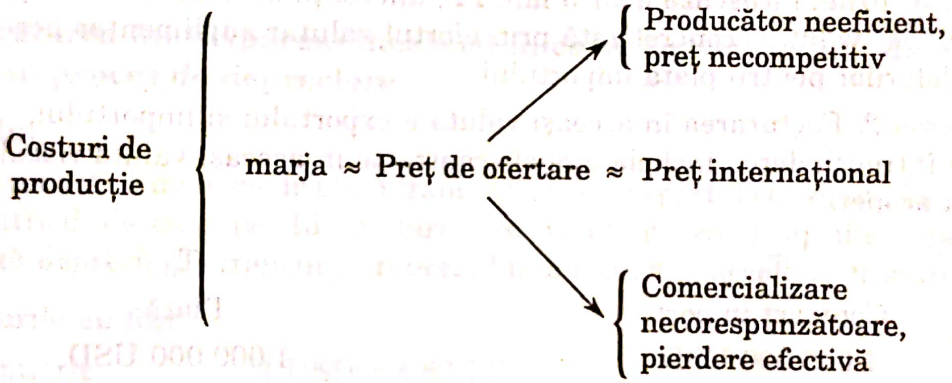
Pentru realizarea acestei corelaţii este necesară existenţa unui preţ la producător scăzut şi cunoaşterea riguroasă a preţului practicat pe piaţa internaţională.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă costurile de producţie sunt mari, peste preţul internaţional, introducerea unei marje asiguratorii, respectiv mărirea preţului de ofertare peste cel internaţional, pune sub semnul întrebării reuşita tranzacţiei.

În cazul în care nu se cunosc suficient de bine preţurile internaţionale uzuale, includerea marjei în mod necorespunzător are efecte directe negative. Astfel, admiţând că preţul de producţie este scăzut şi se adaugă o marjă care din punctul de vedere al exportatorului este acoperitoare, produsul se va vinde uşor, dat fiind mai mic (inclusiv marja) decât preţul internaţional practicat; pe de o parte, se înregistrează o pierdere (prin cât s-ar fi putut încasa), iar pe de altă parte constituie dovada lipsei de experienţă şi pregătire a comerciantului. Dimpotrivă, dacă în dorinţa de câştig cât mai mare prin includerea marjei preţul de ofertă depăşeşte cu mult preţul internaţional efectele sunt de asemenea negative, în sensul că un preţ exagerat este dovada unui producător neeficient, iar reducerile de preţ solicitate ulterior în tranzacţie şi acceptate (preţul de producţie fiind scăzut) fac dovada unei solicitări neinspirate în procesul negocierii privind nivelul preţului.

În reprezentarea schematică, includerea marjei asiguratorii în preţ trebuie să se facă asigurând corelaţia:



În cazul mărfurilor (nu şi în situaţia instalaţiilor, utilajelor de valori foarte mari) cu plata la vedere, includerea marjei asiguratorii nu implică calcule deosebite, acestea constând în majorarea preţului cu un anumit procent (3; 5; 7%), determinat în funcţie de riscul previzibil de acoperit.

În situaţia vânzărilor de produse cu un înalt grad de complexitate a căror producere este eşalonată pe un interval mare de timp, a vânzărilor pe credit etc., includerea marjei asiguratorii are la bază metoda stabilirii valorii actuale a veniturilor şi cheltuielilor sau calculul de actualizare.

9.2.4. Sincronizarea încasărilor şi plăţilor în aceeaşi valută

Firmele care efectuează atât operaţiuni de export, cât şi operaţiuni de import pot limita riscul valutar prin compensarea plăţilor şi încasărilor într-o valută determinată, riscul apărând doar pentru soldul operaţiunilor efectuate în aceeaşi monedă sau pentru intervalul de timp ce nu poate fi sincronizat între plăţi şi încasări.

Exemplu:

O firmă are de efectuat peste şase luni o plată pentru un import în sumă de 1 mil. USD şi tot peste şase luni are de încasat suma de 5 milioane FF. Cursurile valutare în cele două momente - contractare şi plată - au fost:

Scanned with OKEN Scanner

T_1	T_6
Contractare	Plată
1 USD = 4,95 FF	1 USD = 5,50 FF

Varianta 1. Facturarea în valute diferite.

În momentul T_1, pe baza cursurilor la vedere, firma a estimat că cele 5 milioane FF ce îi va încasa din export peste 6 luni îi vor fi suficiente pentru procurarea unui milion USD în vederea plăţii importului în dolari SUA, respectiv:

1.000.000 USD × 4,95 = 4.950.000 FF

Deci, ea va încasa 5 mil. FF, din care doar cu 4.950.000 FF va procura 1 mil. USD.

În momentul T_6 însă, cursul între cele două valute s-a modificat. 1 USD = 5,50 FF, astfel încât, deşi întreprinderea încasează cele 5 mil. FF, acestea nu îi mai sunt suficiente, dat fiind cursul pe piaţă dintre dolar şi francul francez, să procure 1 mil. USD.

Pentru procurarea unui milion de dolari sunt necesare 5.500.000 FF, respectiv:

5.500.000 : 5,50 = 1.000.000 USD

Întrucât firma încasează doar 5 mil. FF, diferenţa de 500.000 FF reprezintă o pierdere (risc valutar) concretizată prin efortul valutar suplimentar necesar procurării dolarilor pentru plata importului.

Varianta 2. Facturarea în aceeaşi valută a exportului şi importului.

Dacă întreprinderea încheia ambele contracte în aceeaşi valută riscul valutar ar fi fost acoperit:

T_1	T_6
Contract import	Plată
1.000.000 USD	1.000.000 USD

sau

Contract export	Încasat
1.000.000 USD	1.000.000 USD

Desigur, în exemplul ipotetic s-a presupus că atât valoarea celor două contracte, cât şi momentele de plată sunt identice.

9.2.5. Anticipări şi întârzieri în efectuarea plăţilor şi încasărilor

În cazul *exporturilor* această tehnică presupune:

a) **Amânarea (întârzierea) încasării sumei atunci când moneda de contract are tendinţă de repreciere.**

Exemplu:

În cadrul unui contract de export cu moneda de contract marca germană, s-a convenit ca livrarea mărfurilor să se facă în luna martie, dar nu mai târziu de 30 martie. Luând în considerare faptul că începând din luna februarie marca se află în proces de *repreciere* în raport cu dolarul, livrarea a fost amânată până la 25 martie; suma de încasat 100.000 DM;

Scanned with OKEN Scanner

- cursul USD/DM la 1 martie — 1 USD = 2,10 DM;
- la 25 martie — 1 USD = 2,00 DM;
- la 15 aprilie (când s-a realizat încasarea) — 1 USD = 1,90 DM.

Amânând livrarea, în cadrul termenelor de livrare convenite în contract, s-a încasat o valută mai tare, respectiv, deşi, s-a încasat aritmetic aceeaşi sumă, puterea ei de cumpărare exprimată, de exemplu, în dolari, a crescut.

100.000 DM vândute pe piaţa valutară (contra USD) în cele trei momente permite obţinerea următoarelor sume în dolari:

- 1 martie V. 100.000 DM – C. 476 USD
  (100.000 : 2,10)
- 25 martie V. 100.000 DM – C. 500 USD
  (100.000 : 2)
- 15 aprilie V. 100.000 DM – C. 526,3 USD
  (100.000 : 1,90)

Diferenţa între suma în dolari care s-ar fi obţinut dacă încasarea se realiza la 1 martie şi cea obţinută la 15 aprilie reprezintă *câştigul valutar* rezultat din întârzierea livrării - încasării, corelată cu termenele contractuale şi evoluţia pe piaţă a monedei de contract.

b) **Grăbirea (anticiparea) încasării în cazul în care valuta de contract este în proces de depreciere.**

Exemplu:

Un contract cu moneda de plată francul francez; exportul convenit în trimestrul I; acreditivul deschis pe 15 ianuarie, cu valabilitatea 1 aprilie. Specialiştii estimează deprecierea francului francez. Piaţa confirmă această estimare.

Cursurile au fost:

10 ianuarie	1 USD = 4,87 FF;
10 februarie	1 USD = 4,95 FF;
10 martie	1 USD = 5,10 FF;
30 martie	1 USD = 5,23 FF.

Luând în considerare informaţiile specialiştilor, imediat după deschiderea acreditivului, mărfurile sunt expediate, documentele depuse la banca comercială care deserveşte firma, iar aceasta - în calitate de bancă plătitoare (acreditivul era domiciliat la banca comercială respectivă) - cere ramburs telegrafic. Exportul este încasat pe 1 martie. Preţul de contract: 500.000 FF.

Grăbindu-se livrarea şi încasarea, exportatorul a încasat o valută (FF) mai puţin depreciată, decât dacă, de exemplu, livra marfa spre sfârşitul perioadei de valabilitate a acreditivului.

La 1 martie:

V. 500.000 FF – C. 98.030 USD
(500.000 : 5,10)

iar la 30 martie:

V. 500.000 FF – C. 95.600 USD
(500.000 : 5,23)

Deci, a evitat o pierdere (relativă) de
2.430 USD (98.030 - 95.600)

Scanned with OKEN Scanner

În cazul *importurilor*

a) amânarea (întârzierea) plăţii atunci când valuta de contract se află în proces de depreciere

Exemplu:

Un import din Italia cu moneda de contract lire italiene. Valoarea contractului: 1.000.000 lit. Pe perioada derulării contractului lira italiană se află într-un puternic proces de depreciere.

Potrivit clauzelor contractuale, importatorul străin trebuie să livreze marfa în trimestrul II al anului. Exportatorul, luând în considerare evoluţia lirei italiene, deschide acreditivul pe 1 iunie, cu valabilitate până la 15 iulie.

Cursurile lirei italiene faţă de dolar în diferite momente ale perioadei în discuţie au fost:

1 aprilie	1 USD = 960 lit.
1 mai	1 USD = 980 lit.
1 iunie	1 USD = 1.100 lit.
1 iulie	1 USD = 1.200 lit.

Amânând importul şi plata acestuia spre sfârşitul perioadei convenite (1 iulie), exportatorul a depus un efort valutar mai mic (exprimat în dolari) pentru procurarea monedei de plată a contractului - lire italiene. Astfel, cumpărarea lirelor italiene prin vânzarea de dolari reprezenta la:

1 aprilie	V. 1.162,7 USD - C. 1.000.000 lit.
1 mai	V. 1.020,4 USD - C. 1.000.000 lit.
1 iunie	V. 900,9 USD - C. 1.000.000 lit.
1 iulie	V. 833,3 USD - C. 1.000.000 lit.

Deci, dacă ar fi procurat 1.000.000 lire, de exemplu, la 1 aprilie, îl costa 1.162 USD, iar la 1 iulie doar 833 U.S.D, ceea ce înseamnă un efort valutar, exprimat în dolari, mai mic cu 329 USD (1.162 - 833).

b) grăbirea (anticiparea) plăţii atunci când valuta de contract are tendinţă de repreciere

Exemplu:

Un contract de import din Japonia în valoare de 1.000.000 yeni. În perioada derulării contractului, yenul manifestă proces de întărire. Importatorul, luând în considerare această evoluţie, solicită exportatorului japonez livrarea mărfurilor la începutul perioadei de livrare convenită în contract, deschizând în acest scop acreditivul în favoarea exportatorului japonez.

Evoluţia yenului în raport cu dolarul în diferitele momente ale derulării contractului a fost:

1 septembrie	1 USD = 180 y
1 octombrie	1 USD = 160 y
1 noiembrie	1 USD = 140 y.

Plata importului făcându-se de exemplu, la 1 septembrie, pentru procurarea 1.000.000 yeni au fost necesari 5.555 USD

V. 5.555 USD – C. 1.000.000 y

Dacă importul se achita la 1 noiembrie erau necesari 7.142 USD

V. 7.142 USD – C. 1.000.000 y

Scanned with OKEN Scanner

Deci, pentru importator, reprecierea yenului se reflectă în "scumpirea" indirectă a importului cu 1.587 USD (1.142 - 5.555).

Posibilitatea utilizării acestei metode este determinată de faptul că, de regulă, în contractele comerciale internaţionale termenele de livrare nu sunt stabilite pe zile, ci pe anumite perioade (decadă, lună, trimestru).

După cum se ştie, în cursul unui astfel de interval (decadă, lună, trimestru) cursul valutar al monedei de plată sau de încasat poate evolua într-un sens sau altul.

Folosirea eficientă a acestei tehnici presupune, în primul rând, o colaborare strânsă între firmele exportatoare sau importatoare şi bănci. Astfel, în poziţia de exportator, acestea pot lua un ansamblu de măsuri prin care să se impulsioneze livrările, să se depună în termen cât mai scurt şi corect documentele spre plată la bancă în cazul în care moneda de încasat manifestă tendinţă de depreciere. Sau, în cazul în care moneda de încasat se află în proces de repreciere, livrările pot fi amânate spre sfârşitul intervalului stabilit. Poziţia de importator, cu plata într-o monedă cu tendinţă de repreciere, în condiţiile existenţei unor comenzi ferme, poate determina o activare a ritmului importurilor, bineînţeles, în limita în care posibilităţile financiare şi de stocaj o permit. Astfel de importuri nu sunt justificate decât în cazul în care cheltuielile interne şi efortul valutar făcut pentru procurarea acestora nu depăşesc pierderea din reprecierea valutei de contract.

Din motive tehnice, comerciale, de producţie, este de multe ori dificil de redus sau mărit volumul exporturilor sau importurilor în funcţie de considerente de ordin valutar. Totuşi, dat fiind supleţea acestei tehnici, sistemul anticipărilor şi întârzierilor este des uzitat pe plan mondial.

Aşadar, tehnica anticipărilor şi întârzierilor presupune pentru *exportator:*

- monedă în proces de *repreciere*
  - amânarea livrărilor
  - întârzierea încasărilor
  - prelungirea termenelor de încasare
- monedă în proces de *depreciere*
  - livrări anticipate
  - grăbirea încasărilor
  - scurtarea termenelor de încasare

iar pentru *importator:*

- monedă în proces de *repreciere*
  - importuri anticipate
  - grăbirea efectuării plăţii
  - scurtarea termenelor de plată
- monedă în proces de *depreciere*
  - amânarea importurilor
  - amânarea efectuării plăţii
  - termene de plată mai lungi.

9.2.6. Derularea corectă şi operativă a contractului

Derularea corectă şi operativă a contractului internaţional de vânzare-cumpărare impune luarea în considerare a mai multor elemente:

Scanned with OKEN Scanner

– Pregătirea tranzacţiei, prin culegerea din timp a tuturor informaţiilor, formularea mai multor variante de negociere, desfăşurarea rapidă a corespondenţei comerciale premergătoare încheierii tranzacţiei etc.

– Derularea tranzacţiei prin respectarea întocmai a condiţiilor stipulate în contractul comercial privind atât livrarea mărfii, cât şi efectuarea plăţilor.

– Întocmirea corectă a documentelor de plată, pentru evitarea întârzierilor determinate de necesitatea corectării acestora, rediscutării lor, amânării plăţii sau a altor factori. Orice amânare în acest sens conduce în ultimă instanţă la întârzierea încasării sumelor cu repercusiuni directe asupra creşterii riscului valutar şi de preţ.

Fără a epuiza totalitatea posibilităţilor pe care le are o firmă de comerţ exterior în evitarea sau atenuarea efectului riscului valutar, tehnicile de acoperire internă prezentate relevă:

- firmele trebuie să promoveze o politică de acoperire selectivă potrivit previziunilor evoluţiei cursului valutar. Întotdeauna o acoperire selectivă este mai avantajoasă decât o acoperire neselectivă (a nu se uita - acoperirea uneori nu elimină numai pierderea dar şi câştigul);
- în elaborarea strategiei de acoperire a riscului valutar este necesară cunoaşterea riguroasă a legislaţiei şi practicii pe planul relaţiilor valutare din ţara parteneră. Propunerile de clauze sau alte modalităţi de acoperire, de exemplu, trebuie să vină în întâmpinarea doleanţelor partenerului, promovând însă interesele firmei româneşti;
- pentru fiecare moment al operaţiei de comerţ exterior există tehnici specifice de acoperire sau atenuare a riscului valutar - de la negociere până la încasare sau efectuarea plăţii;
- de regulă, apelul la un tip de tehnică de acoperire nu elimină apelul la alta, astfel că acestea pot fi folosite simultan sau conjugat în timp;
- utilizarea cu eficienţă sporită a tehnicilor de acoperire este determinată de calitatea produselor exportate. Tehnicile de acoperire nu sunt destinate acoperirii calităţii produselor ci riscului valutar.

9.3. POSIBILITĂŢI DE ACOPERIRE A RISCULUI VALUTAR PRIN OPERAŢIUNI DE ARBITRAJ VALUTAR (EXTRACONTRACTUALE)

Măsurile întreprinse de firme în procesul de contractare sau pe parcursul derulării contractului pot fi completate cu decizii ce vizează gospodărirea judicioasă a disponibilităţilor valutare prezente şi viitoare ale acesteia. În această grupă de măsuri - ca tehnici de acoperire externă sau extracontractuale - se înscriu şi posibilităţile de a solicita băncilor comerciale specializate din ţara noastră, efectuarea în numele lor a unor operaţii de arbitraj valutar.

Aceste operaţiuni pot fi solicitate să fie realizate de bancă în paralel cu derularea contractelor de comerţ exterior, indiferent dacă în cadrul acestora au fost sau nu incluse clauze valutare sau alte modalităţi de acoperire. Acest tip de operaţiuni, utilizate în paralel cu desfăşurarea contractului, aduc un plus de

Scanned with OKEN Scanner

securitate în încasarea sau plata fără pierderi sau cu pierderi minime (din punct de vedere valutar).

Acoperirea riscului valutar prin operaţiuni de arbitraj valutar vizează atât structura disponibilităţilor valutare de care dispune firma, cât şi derularea din punct de vedere valutar a operaţiunilor de comerţ exterior. Abordând astfel problema, se are în vedere:

– acoperirea la vedere prin operaţiuni la vedere şi
– acoperirea la termen prin operaţiuni la termen.

Între aceste două tipuri de acoperire a riscului valutar există o strânsă interdependenţă, direct sau indirect ele presupunându-se reciproc.

Între criteriile de avut în vedere la utilizarea uneia sau alteia, locul principal îl ocupă *compararea poziţiei valutare a firmei* (înţelegând prin aceasta structura valutelor în cont, a angajamentelor şi al creanţelor, pe valute şi termene scadente etc.) *cu previziunea evoluţiei cursurilor valutare.* În acest context, apelul la operaţiunile de arbitraj valutar este subordonat politicii generale a firmei de gestionare eficientă a disponibilităţilor valutare de care dispune sau pe care urmează să le încaseze sau să le plătească. De aceea, utilizarea operaţiunilor de arbitraj valutar trebuie privită, în primul rând, ca o măsură menită să asigure o bună gospodărire a disponibilităţilor valutare în condiţiile în care se pot obţine uneori şi diferenţe avantajoase de curs.

Cu toate avantajele pe care le prezintă operaţiunile de arbitraj valutar, în contextul menţionat, ele nu aduc o rezolvare a tuturor problemelor valutare cu care se confruntă firma. Tehnica acestor operaţiuni (acoperire la termen) este inoperantă în cazul operaţiunilor comerciale a căror perioadă depăşeşte un an (în special în domeniul vânzărilor şi cumpărărilor de maşini şi utilaje) după cum apar probleme uneori dificil de surmontat în perioadele de tensiune pe piaţa valutară (acoperirea la vedere).

Atât operaţiunile la vedere cât şi cele la termen cuprind o gamă foarte mare de tipuri de operaţiuni, cunoscute sub denumirea generică de operaţiuni de arbitraj valutar. Obiectivul acestor operaţiuni poate fi comercial, când servesc derulării operaţiunilor de comerţ internaţional sau speculativ, atunci când prin diferenţele de cursuri sau dobânzi se urmăreşte exclusiv realizarea unui câştig. În practica arbitrajului (dat fiind caracterul confidenţial) nu se poate face o departajare între operaţiuni în funcţie de obiectivul lor.

Operaţiunile de arbitraj valutar se efectuează de servicii de specialitate de arbitraj valutar în cadrul diferitelor bănci. În ţara noastră astfel de servicii sunt organizate în cadrul câtorva bănci comerciale care efectuează operaţiuni de arbitraj valutar în nume propriu sau în numele firmelor pe care le deservesc.

Operaţiunile de arbitraj valutar efectuate de aceste servicii sunt foarte diversificate. În paragraful de faţă sunt prezentate selectiv anumite operaţii la vedere şi la termen, posibil de avut în vedere de firme în formularea deciziilor lor privind evitarea sau atenuarea riscului valutar.

9.3.1. Acoperirea la vedere

Operaţiunile la vedere sunt efectuate de bancă în nume propriu sau în numele clienţilor ei. Operaţiunile la vedere se fac de regulă în scopul: obţinerii unei valute necesare unei plăţi internaţionale, în condiţiile în care în disponibil se află alte valute; modificării structurii disponibilităţilor în valută potrivit unor criterii de optimizare în funcţie de evoluţia prezentă şi probabilă a cursului valutar, obţinerii unui câştig în viitor.

Scanned with OKEN Scanner

Solicitarea unei operaţii la vedere poate fi determinată de mai multe cauze ce decurg în modul de gestionare a fondurilor şi derulării operaţiunilor comerciale ale firmei.

Un prim element de referinţă îl constituie *formarea şi păstrarea disponibilităţilor valutare ale firmei.* În condiţiile în care, din diferite motive în ansamblul disponibilităţilor valutare ale unei firme, valutele în proces de depreciere au o pondere mai ridicată decât este apreciat ca optim, acestea se pot vinde pe o altă valută (alte valute) apreciată ca mai stabilă sau în proces de repreciere. Păstrarea în conturi a unor disponibilităţi exprimate într-o valută aflată în proces de depreciere are ca efect reducerea permanentă a capacităţii de plată în perspectivă a firmei. Respectiv, pentru procurarea unei valute "tari", în perspectivă îi vor trebui tot mai multe valute "slabe". Păstrarea în conturi a unor valute instabile sau în proces de depreciere nu este justificată pe termen scurt, decât în măsura în care există un interval de timp foarte scurt între momentul încasării şi plăţii în aceeaşi valută.

Un alt element de avut în vedere în procesul gestionării corespunzătoare a fondurilor valutare ale firmei îl constituie *structura pe valute şi corelarea încasărilor şi plăţilor.*

Corelarea strictă a încasărilor şi plăţilor în aceeaşi valută şi la aceeaşi dată sau la date sensibil apropiate elimină riscul valutar ce poate apărea după caz - la încasare ca exportator (depreciere) sau la plată - ca importator (repreciere). Riscul acţionând numai asupra soldului celor două operaţiuni combinate. În condiţiile în care încasarea unei valute depăşeşte anumite limite apreciate optime de firmă, sau chiar nu este necesară în structura valutară a acesteia, firmele pot solicita vinderea ei şi cumpărarea anumitor valute la vedere, în concordanţă cu operaţiunile comerciale pe care le derulează în prezent sau în perspectivă.

Exemplu de operaţiune la vedere

O firmă are la un moment dat (T_0) următoarea situaţie:
- are disponibil în cont 100.000 USD
- peste trei luni are de achitat un import în mărci germane (T_3)
- în acest moment cursul este 1 USD = 1,70 DM
- specialiştii (inclusiv cursul la termen publicat) estimează o întărire a mărcii în raport cu dolarul 1 USD = 1,60 DM.

Firma decide ordonarea unei operaţiuni la vedere (T_0)
- banca, în contul, firmei vinde dolari şi cumpără mărci la cursul zilei.

V	C
100.000 USD	170.000 DM

1 USD = 1,70 DM

Situaţia peste trei luni:

a. poate *confirma estimările specialiştilor* respectiv, cursul la vedere poate fi: 1 USD = 1,62 DM, aceasta ar fi însemnat că pentru 100.000 USD firma ar fi procurat doar 162.000 DM;

b. sau poate să nu se fi confirmat estimarea specialiştilor respectiv:

1 USD = 1,72 DM

Scanned with OKEN Scanner

În această variantă, cu 100.000 USD firma ar fi procurat 172.000 DM, reflectând deprecierea mărcii faţă de dolar etc.

Deci:

– în *varianta a:*

V 100.000 USD C 162.000 DM

ceea ce, din punctul de vedere al firmei ar fi constituit o pierdere, deoarece cu 100.000 USD ar fi cumpărat mai puţine mărci;

– în *varianta b:*

V 100.000 USD C 172.000 DM

ar fi ratat ocazia de a cumpăra şi mai ieftin mărcile.

Ideea de reţinut este că firma, în mod *cert* a cumpărat mai ieftin mărcile în prezent pentru o cheltuială viitoare şi astfel îşi poate planifica cu certitudine încasările şi plăţile în valută.

Caracteristic operaţiunilor la vedere este faptul că acestea permit ca într-un interval de timp scurt să se "scape" de o valută în suferinţă, în proces de depreciere, procurându-se o valută mai stabilă în momentul respectiv, denumită şi "valută de refugiu".

În acest proces de convertire a unei valute mai slabe pe o alta apreciată mai stabilă, se are, de regulă, în vedere ca valuta în proces de repreciere să aibă un curs convenabil (nu foarte ridicat) pentru ca în perspectivă să nu se suporte diferenţe de curs nefavorabile, prea mari, în condiţiile în care s-ar dori reconvertirea monedei procurate în alte valute.

Operaţiunile la vedere, de tipul celei prezentate, se pot face nu numai cu bani proprii (ai firmei sau băncii), ci şi cu bani atraşi (împrumutaţi) într-o valută slabă pentru a cumpăra o valută "tare" etc. În momentele de tensiune valutară când se petrec "răsturnări" de cursuri valutare au loc masive deplasări de fonduri de la o valută la alta în căutare de valute mai stabile, mai sigure. În acele momente speculaţiile valutare devin intense, iar cursul unei valute care nu inspiră încredere scade rapid, pierzând fără întrerupere din substanţă, ceea ce poate determina, uneori măsuri prohibitive din partea autorităţii monetare respective.

Se impune, din aceste considerente, ca disponibilităţile valutare ale unei firme să aibă nu o structură statică, ci dinamică, dar mai ales prospectivă. Firma fiind astfel pregătită de a surmonta riscurile valutare ce s-ar repercuta asupra disponibilităţilor ei în funcţie de evoluţia pieţei financiar-valutare internaţionale.

9.3.2. Acoperirea la termen

Acoperirea la termen este, pe plan internaţional, una dintre cele mai uzitate tehnici de evitare sau atenuare a riscului valutar în cazul operaţiunilor comerciale a căror derulare nu depăşeşte, de regulă, un an.

În cazul operaţiunilor la termen, riscul valutar este eliminat sau atenuat prin vânzarea sau cumpărarea la termen pe piaţa valutară a valutelor provenite din încasări sau a valutelor destinate plăţilor ce vor avea loc în viitor.

Aceste operaţiuni se fac la un curs determinat denumit *curs de termen*, astfel încât creanţele şi angajamentele întreprinderii nu mai sunt supuse fluctuaţiei cursurilor valutare. Între derularea contractului comercial şi efectuarea operaţiunii la termen trebuie să existe evident o paralelă, scadenţele celor două operaţiuni trebuie să fie identice, sau la intervale sensibil apropiate. Termenele uzuale la

Scanned with OKEN Scanner

operaţiunile la termen sunt 1, 2, 3, 6, 9, 12 luni. Operaţiunile efectuate la termen mai puţin uzuale (5, 7, 8, 10 luni) pot avea costuri mai ridicate.

Angajarea unei operaţiuni la termen, în paralel cu derularea unui contract comercial şi derivat din acesta, permite firmei să determine anticipat valoarea exactă a valutei pe care o va primi sau va trebui să o cedeze într-o perioadă viitoare, independent de fluctuaţiile valutare.

În iniţierea şi derularea unei operaţiuni la termen se au, de regulă, în vedere următoarele:

- **Situaţia valutei de contract** - respectiv poziţia de ansamblu pe piaţă a valutei în care urmează să se efectueze plata sau să se realizeze încasarea, comparativ cu alte valute;
- **Cursul la vedere şi cursul la termen al valutei de contract.** Valutele în proces de repreciere au cursul la termen mai ridicat decât cursul la vedere - făcând ceea ce se numeşte "report" sau "premium". Valutele cu o poziţie mai slabă în perspectivă au un curs la termen mai scăzut decât cursul la vedere, făcând "deport" sau "discount". (Cursul la vedere poate fi egal cu cel la termen, atunci când piaţa apreciază o evoluţie similară a celor două valute);
- **Dobânzile de piaţă valutară.** Valutele cu tendinţă de repreciere au o dobândă mai mică decât valutele cu tendinţă de depreciere (dobânda acoperind şi riscul deprecierii).

9.3.2.1. Operaţiuni la termen simple

În principiu, operaţiunea la termen simplă constă în posibilitatea de a realiza o vânzare-cumpărare de valute în perspectivă, la un termen dat (1, 2, 3, 6 luni), la cursuri la termen stabilite în momentul iniţierii operaţiunii.

Avantajele efectuării de operaţiuni la termene simple de către firme sunt: evitarea sau atenuarea riscului valutar; realizarea de câştig uneori; cunoaşterea anticipată şi certă a fondurilor disponibile angajate în tranzacţii; iniţierea operaţiunii nu este condiţionată de existenţa unui disponibil în cont în momentul angajării firmei în operaţiune.

Exemplu:

O firmă are de plătit peste şase luni un import în valoare de 1 mil. USD şi are de încasat 1.600.000 DM, sumă pe care şi-a propus să o utilizeze pentru achitarea importului. În perspectiva celor şase luni specialişti estimează întărirea mărcii în raport cu dolarul. Firma decide iniţierea unei operaţiuni la termen simple.

Poziţia firmei în momentul T_0 şi T_3 este:

T_1	T_3
- nu are disponibil	- are de încasat 1,5 mil. DM
- doreşte acoperirea riscului din convertirea mărcilor în dolari	- are de plătit 1 mil. USD
- peste 3 luni are de încasat 1,6 mil. DM şi de plătit 1 mil. USD	- cursul la termen 3 luni 1 USD = 1,59 DM
- cursul la vedere 1 USD = 1,65[1]	

[1] În practică, băncile lucrează întotdeauna cu două cursuri - de cumpărare şi de vânzare, pentru simplificare în exemplu s-a luat un singur curs.

Scanned with OKEN Scanner

Banca căreia firma i-a ordonat efectuarea operaţiunii la termen procedează la vânzare mărci şi la cumpărare dolari, la cursul la 3 luni astfel:

V. 1.600.000 DM — C. 1.006.289,3 USD

curs la termen
(1 USD = 1,59 DM)

Comentariu:

– dacă operaţiunea se efectua la vedere 1,6 mil. DM, nu erau suficiente pentru acoperirea importului de 1 mil. USD
(1,6 mil./1,65 = 969.696 USD);

– iniţiind operaţiunea la termen cu suma încasată din export firma şi-a acoperit plata importului şi a realizat şi o diferenţă favorabilă de 6.289 USD (câştig efectiv).

Desigur, peste trei luni poate exista şi un curs la vedere care poate fi mai mare sau mai mic decât cursul la termen la care s-a efectuat operaţiunea. (De exemplu: 1 USD = 1,45 DM sau 1 USD = 1,70 DM). Ceea ce interesează firma însă este că prin această operaţiune şi-a acoperit riscul valutar şi a realizat şi un câştig.

Recurgerea la operaţiuni la termen (simple sau complexe) poate fi făcută, atât de pe poziţia de *importator,* în scopul de a acoperi riscul ce decurge din reprecierea valutei în care este exprimată obligaţia de plată, cât şi de pe poziţia de *exportator,* pentru acoperirea riscului provenit din eventualitatea deprecierii valutei de încasat.

"Premium" pentru o valută indică întărirea ei pe piaţa valutară. Aceasta înseamnă, în cazul încheierii contractului în acea valută:

– *ca exportator,* firma va încasa în perspectivă o valută în proces de repreciere;

– *ca importator,* firma va trebui să plătească într-o monedă mai puternică. În acest caz, iniţiază o operaţiune la termen pentru a evita riscul unei reprecieri mai mari decât cea indicată de cursul la termen.

"Discount" pentru o valută indică o "slăbire" în perspectivă a poziţiei ei pe piaţa valutară la termen, ceea ce înseamnă:

– *ca exportator,* firma va încasa în perspectivă o valută în proces de depreciere. Ca atare, iniţiază o operaţie la termen pentru a evita încasarea unei valute mai depreciate decât cursul la termen;

– *ca importator,* firma va plăti într-o monedă în proces de depreciere.

Aceste operaţii apar, în primul rând, ca modalităţi de aplatizare a riscului valutar şi, în subsidiar, ca o sursă de câştig pentru firmă, apelul la aceste tehnici fiind o componentă a bunei gospodăriri a fondurilor valutare.

În timp ce operaţiunile de acoperire la vedere pot fi iniţiate de firme numai în limita fondurilor amintite, operaţiunile de acoperire la termen pot fi solicitate a fi efectuate de banca specializată pentru toate contractele de vânzare internaţională a căror derulare se desfăşoară sub un an.

9.3.2.2. Operaţiuni la termen complexe

Operaţiunile la termen complexe permit acoperirea unor angajamente (datorii) existente la un termen dat, exprimate într-o anumită valută, fără ca la termenul dat, structura angajamentelor şi disponibilităţilor exprimate în cele două valute utilizate în efectuarea operaţiunii la termen complexe să se schimbe.

Scanned with OKEN Scanner

Prin modul în care sunt iniţiate şi are loc derularea lor, operaţiunile la termen complexe pot fi foarte diferite.

Alegerea unei tehnici sau a alteia este o problemă de specialitate şi este determinată de o suită de factori reflectaţi în evoluţia pieţei valutare. De regulă, în solicitarea efectuării operaţiilor la termen complexe, firmele nu indică şi metoda, aceasta urmând a fi aleasă de banca specializată potrivit momentului conjunctural.

Exemplu de operaţiune swap.

O firmă are în momentul T_1 un disponibil de 1 mil. USD şi în acelaşi moment are de achitat 1,7 mil. DM, în condiţiile în care peste 3 luni are de încasat 1,7 mil. DM şi are de plătit un import de 1 mil. USD Poziţia firmei în cele două momente este:

T_1	T_3
- are disponibil 1 mil. USD	- are de încasat 1,7 mil. DM
- are de achitat 1,7 mil. DM	- are de plătit 1 mil. USD

Cursurile pe piaţa valutară sunt:

T_1	T_3
curs la vedere	curs la termen
1 USD = 1,70 DM	1 USD = 1,65 DM

Derularea de *bancă* a operaţiunii swap în momentul T_1

– vinde 1 mil. USD la cursul 1,7 DM

V 1.000.000 USD C 1.700.000 DM

(cu aceşti bani firma îşi achită datoria din momentul T_1)

- în acelaşi timp, banca face şi o operaţiune la termen la cursul 1,65 DM

V 1.700.000 DM C 1.030.303 USD

Prin operaţiunea la termen în mod *ferm* firma va putea achita 1 mil. USD din încasarea mărcilor, realizând şi un câştig de 30.303 USD

Comentariu:

– firma şi-a onorat obligaţiile de plată în cele două momente (T_1 şi T_2) din propriile fonduri;

– are siguranţa evitării riscurilor valutare;

– poate realiza şi un câştig (deşi nu acesta este scopul operaţiunii);

– desigur, cursul la vedere peste 3 luni poate fi şi altul, mai avantajos decât cel la termen, dar operaţiunea la termen i-a permis acoperirea riscului *ferm*.

Sintetizând cele prezentate rezultă că apelul la astfel de operaţiuni simple sau la termen permite firmei:

– în condiţiile în care nu are lichidităţi în valuta în care are de efectuat plata să şi-o procure într-un interval de timp foarte scurt (48 ore);

– să îşi onoreze datoriile la termenele convenite fără să înregistreze pierderi, cunoscând exact sumele de încasat şi de plătit;

– să realizeze o acoperire faţă de riscul valutar provenit din modificarea cursului celor două valute;

– să realizeze şi un câştig în valută (aceasta nu apare întotdeauna);

Scanned with OKEN Scanner

– reuşita unei astfel de operaţiuni impune o strânsă şi permanentă legătură cu banca specializată la care a apelat pentru efectuarea operaţiunilor.

9.3.2.3. Operaţiuni de "hedging"

Bazate pe principiile tehnicii acoperirii la termen, operaţiunile de "hedging" se particularizează prin aceea că în paralel cu desfăşurarea contractului de vânzare internaţională, firma realizează o înţelegere (scrisă) cu banca specializată, de a efectua în numele şi pe riscul ei o operaţiune la termen, în anumite condiţii, în scopul de a se pune la adăpost faţă de evoluţia probabilă, nedorită a unei monede, şi în unele cazuri, de a obţine şi un câştig.

Asigurarea desfăşurării eficiente a unei operaţii de "hedging" presupune din partea firmei solicitatoare:

– să deţină (sau să poată obţine prin consultarea specialiştilor) informaţiile necesare pentru a putea opta, potrivit momentului conjunctural dat, pentru o operaţiune la termen obişnuită sau o operaţiune "hedging"[1];

– asigurarea unei paralele între derularea contractului de vânzare internaţională şi derularea operaţiunii de "hedging", termenele de închidere a celor două operaţiuni să se suprapună sau să fie cât mai apropiate;

– marja de curs valutar în limita căreia solicită băncii efectuarea operaţiunii de "hedging" să fie optim stabilită, astfel încât operaţiunea (1) să poată fi realizată (2) şi să aducă şi un câştig;

– să îşi asume toate consecinţele ce decurg din rezilierea contractului sau din decalarea plăţilor.

Exemplu de operaţiune "hedging":

O firmă a contractat (în momentul T_0) un import din Franţa în valoare de 8.000.000 FF. În momentul confirmării comenzii cursul dolarului SUA - franc francez era 1 USD = 4,896 FF. Importul urmează să fie achitat peste 4 luni (T_4) în franci francezi. La data plăţii (T_4) firma va avea disponibil 2 mil. USD. Dată fiind instabilitatea pe piaţa financiar-valutară, firma *solicită băncii specializate*, asumându-şi totodată suportarea consecinţelor legate de rezilierea contractului sau de decalarea plăţilor, *să cumpere franci francezi în numele ei în momentul în care un dolar va cota pe piaţa Paris peste 5 FF.*

Deci situaţia întreprinderii este:

T_0	T_4
Nu are disponibil	8 mil. FF de achitat
1 USD. = 4,95 FF	2 mil. USD disponibil

Banca specializată, urmărind evoluţia cursului francului francez pe piaţa Paris, realizează în numele firmei o operaţiune la termen simplă în momentul T_1 cu un curs de 1 USD = 5.0935 FF pentru 4 mil. FF şi în momentul T_2 pentru celelalte 4 mil. FF la cursul 1 USD = 5,0855 FF. Ambele operaţiuni la termen au fost efectuate la termenul T_4, astfel, că în momentul efectuării plăţii firma va achita cele 8 mil. FF, la o sumă exprimată în dolari mai mică decât cea anticipată în momentul T_0 (calcule rotunjite).

---

1 To hedge = a adăposti.

Scanned with OKEN Scanner

Desfăşurarea sinoptică a operaţiunii de "hedging":

derulare contract 8 mil. FF			
T_0	T_1	T_2	T_4
1 USD = 4,9500 FF 8 mil. FF = 1.612.903 USD	Acoperire la termen 1 USD = 5,0935 FF 4 mil.FF = 785.314 USD	Acoperire la termen 1 USD = 5,0855 FF 4 mil. FF = 786.549 USD.	8 mil.FF = 1.571.864 USD

Suma în dolari *anticipată* în momentul T_0 necesară plăţii celor 8 mil. FF a fost de 1.612.903 USD. (8 mil. : 4,95). Suma în dolari efectiv utilizată pentru procurarea celor 8 mil. FF a fost de 1.571.864 USD. (785.314 + 786.549 USD.). Rezultă că firma s-a acoperit la termen împotriva reprecierii francului francez, realizând totodată un câştig în valută de: 41,038 USD. (rezultat din efortul valutar mai mic exprimat în dolari pentru procurarea francilor francezi).

De la bun început trebuie precizat că firma avea posibilitatea în momentul T_0 de a alege o variantă din cel puţin trei variante:

– să iniţieze, imediat după încheierea contractului o operaţiune la termen simplă, cu termen T_4, vânzând potrivit cursului la termen din momentul T_0 dolari contra franci francezi pentru momentul T_4. Dar, se admite ipoteza, că în momentul T_0, francul francez manifesta o tendinţă de întărire, şi astfel, cursul la termen apărea neavantajos din punct de vedere al interesului firmei;

– consultând specialiştii, primeşte informaţia potrivit căreia, aprecierea francului francez din momentul T_0 este pasageră. În acest caz, să opteaze pentru soluţia ca operaţiunea la termen să fie iniţiată relativ mai târziu, în clipa în care francul francez va începe să se deprecieze. Apelând la această variantă, firma realizează atât o acoperire faţă de riscul valutar cât şi un câştig. Deci, a optat pentru o operaţiune de "hedging";

– să nu iniţieze nici o operaţiune, urmând să achite 8 mil. FF prin vânzarea dolarilor la cursul la vedere din momentul T_4.

Din cele prezentate, reiese că operaţiunea de "hedging", deşi se bazează pe principiile operaţiunilor la termen, se particularizează prin aceea că operaţiunea nu este iniţiată decât în limitele unui curs dat. În cazul exemplului prezentat, operaţiunea era condiţionată de înregistrarea pe piaţa Paris a unui curs al francului francez de peste 5 FF pentru 1 USD.

Stabilirea cursului limită faţă de care să se inţieze operaţiunea de acoperire la termen în cadrul "hedging"-ului are o importanţă deosebită pentru reuşita operaţiunii, aceasta deoarece:

– firma, în dorinţa de a realiza un câştig în valută cât mai mare, poate fi tentată să stabilească un curs limită mult mai scăzut comparativ cu cursul luat drept bază (în cazul dat 1 USD. = 4,96 FF). Solicitând un astfel de curs - de exemplu 1 USD. = 5,50 FF - există riscul ca, în intervalul dat, pe piaţa Paris acest curs să nu fie atins (cursul minim atins fiind, de exemplu, 1 USD. = 5,18 FF). În consecinţă, banca specializată nu mai iniţiază operaţiunea de hedging" (dată fiind condiţia impusă de firmă) şi deci francii francezi urmând să fie procuraţi ca şi cum întreprinderea nu ar fi iniţiat nici o operaţiune;

– firma stabileşte un curs limită, foarte apropiat de cursul de bază, de exemplu 1 USD. = 4,98 FF - în acest caz, riscul este acoperit, dar câştigul rezultat din

Scanned with OKEN Scanner

operaţiune este mult prea mic, faţă de evoluţia posibilă în viitor a cursului valutar (în exemplul dat, acesta a fost la un moment dat de 1 USD. = 5,0855 FF etc.).

Se poate stabili următoarea corelaţie:

C.c. - curs contract;

C.h. - curs operaţiune "hedging";

C.p. - curs minim piaţă.

C.c.	C.h.	C.p.
1 USD. = 4,96 FF	1 USD = 5,0935 FF 1 USD = 5,0855 FF	(de exemplu) 1 USD. = 5,18 FF

Referitor la cursul înregistrat pe piaţă (C.p.) la care se va efectua operaţiunea, este o decizie ce revine exclusiv băncii. Deşi este preocupată să realizeze operaţiunea la un curs cât mai avantajos, are în vedere totuşi riscul ce poate apărea în cazul în care nu a folosit prompt un moment conjunctural. Astfel, după ce cursul francului francez a atins cota, de exemplu, de 1 USD = 5,08555 FF, putea să coboare în continuare (aşa cum s-a luat în exemplu la 1 USD = 5,18 FF), dar putea şi să urce, revenind la sub 1 USD = 5 FF, etc., momentul fiind pierdut, operaţiunea nu se mai realiza. În această ultimă situaţie, banca este răspunzătoare de greşeala săvârşită ("scăparea" momentului când cursul a fost peste 1 USD = 5 FF).

Operaţiunile la termen complexe sau cele de tipul "heging"-ului pot fi utilizate şi în cazul în care, partenerul de contract oferă două, trei variante de valute în care se poate efectua plata, stabilind pentru fiecare caz în parte suma de plată. Există astfel, posibilitatea pentru firme, ca pe baza studierii evoluţiei conjuncturale şi a respectivelor valute, precum şi a cursului la termen pe care acestea îl au în momentul plăţii, să aleagă valuta în care va face plata în funcţie de posibilitatea iniţierii unei operaţiuni la termen sau de "hedging".

Utilizarea eficientă de către firme a tehnicilor de *acoperire externă* prin apelul la operaţiunile de arbitraj valutar presupune:

– cunoaşterea şi stăpânirea acestor tehnici pentru a opta pentru varianta cea mai avantajoasă în momentul conjunctural dat;

– urmărirea permanentă şi interpretarea corectă a evenimentelor de pe piaţa financiar-valutară privind, atât evoluţia de ansamblu a acesteia, cât şi în special evoluţia cursurilor valutare şi a dobânzilor;

– folosirea conjugată a acestor tehnici alături de celelalte posibilităţi de acoperire internă a riscului valutar de către întreprinderi;

– strategiile şi tehnicile adoptate în utilizarea acestui tip de operaţiuni trebuie să aibă ca rezultat evitarea influenţelor nefavorabile asupra rezultatelor financiar-valutare planificate, precum şi amplificarea tuturor posibilităţilor de sporire a eficienţei lor valutare ca urmare a fructificării eficiente a evoluţiilor de pe piaţa financiar-valutară internaţională.

Astfel, la baza deciziei privind modul de gospodărire eficientă a disponibilităţilor valutare ale unei firme, se impune să stea elaborarea de către aceasta a mai multor variante de acţiune privind acoperirea externă şi utilizarea soluţiei celei mai eficiente pentru momentul conjunctural dat.

Scanned with OKEN Scanner

Sintetic, elaborarea unor astfel de variante poate cuprinde următoarele situaţii[1]:

Varianta 1:
Firma cuprinde în preţ o marjă acoperitoare privind riscul valutar (de ex. 3%) şi apreciază că aceasta este suficientă pentru evitarea riscului valutar.

Varianta 2: Menţinând marja acoperitoare, firma din informaţiile specialiştilor, apreciază că moneda în care urmează să se facă plata se va reprecia. Ca atare, hotărăşte realizarea unei operaţiuni la termen, care să îi menţină constant efortul valutar planificat pentru plata importului.

Varianta 3: Informaţiile de pe piaţă sunt relativ ferme privind reprecierea monedei de plată. În acest caz poate iniţia o operaţiune de "hedging", care nu numai că îi acoperă riscul, dar poate să ducă la realizarea de aport valutar.

* *
*

Tehnicile de evitare sau atenuare a riscului valutar prezentate constituie doar o latură a ansamblului de modalităţi utilizate de firme de evitare a riscurilor de diferite tipuri (de preţ, de neplată, comercial, politic etc.), care apar în derularea activităţii de comerţ exterior. În acest context, tehnicile de evitare sau atenuare a riscului valutar se impun a fi concepute şi incluse în contracte într-o strânsă corelaţie cu toate celelalte elemente avute în vedere la încheierea contractelor, acestea constituind o componentă a strategiei promovate de firme în asigurarea şi sporirea eficienţei financiar valutare a activităţii lor.

Referitor la riscul valutar la care este supusă firma, în cele prezentate s-a avut în vedere riscul valută/valută, atât pe termen scurt cât şi pe termen lung.

Dar, alături de riscul valută/valută, firmele româneşti sunt supuse unui risc important legat de cursul leu/valută. În contextul deprecierii sistematice şi permanente a leului în raport cu dolarul, şi în consecinţă faţă de terţe alte valute, firmele româneşti, în cazul *oricărei* operaţiuni de import trebuie să suporte diferenţele de curs de la etapă la etapă, ele fiind cu atât mai mari cu cât intervalul derulării operaţiunilor de import este mai mare.

Referitor la riscul leu/valută firmele româneşti nu au ca modalităţi de acoperire decât forme extravalutare cum ar fi:

- derularea rapidă a operaţiunilor de import;
- încorporarea rapidă a importurilor în exporturi;
- alternativa înlocuirii importurilor cu mărfuri româneşti etc.

Deşi unele bănci comerciale româneşti au început să coteze la termen leu/dolar, riscurile legate de procesul inflaţionist au determinat ca acestea să coteze prioritar pentru o lună, două luni şi trei luni cursul stabilit, adesea să fie nerealist iar, garanţiile solicitate de bănci pentru a efectua astfel de operaţiuni sunt descurajante pentru firmele mici şi mijlocii.

În acelaşi timp, riscul leu/valută se multiplică şi ca urmare a modificării bazei de calcul *a valorii în vamă a produselor importate,* bază calculată în funcţie de

---

[1] Desigur, nu sunt cuprinse toate variantele posibile, prezentarea lor având caracter exemplificativ.

Scanned with OKEN Scanner

cursul de referinţă leu/USD. săptămânal comunicat vămilor. Valorii în vamă astfel calculate i se aplică diferitele taxe de import şi alte taxe către stat, pe care trebuie să le plătească agentul economic: taxa vamală, accize, taxa pe valoare adăugată.

Privind în ansamblu riscurile valutare la care este supusă o firmă, ea va rămâne, în continuare o problemă acută, pe de o parte, datorită lipsei de deschidere a băncilor comerciale româneşti de a promova astfel de operaţiuni la solicitarea clienţilor, iar pe de altă parte, datorită lipsei acute de valută atât la nivelul firmelor cât şi a economiei naţionale. Problema stabilizării cursului leului nu poate fi disociată de stabilitatea/creşterea economică.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul X

RISCURILE DE PREŢ

10.1. CONCEPT. RISCURILE EXPORTATORULUI ŞI ALE IMPORTATORULUI

Ultimul deceniu s-a caracterizat, alături de alte aspecte, prin creşterea inflaţionistă a preţurilor. Fără a analiza problema din punct de vedere teoretic, practic există o relaţie directă de intercondiţionare între preţurile practicate pe piaţa internaţională, evoluţia monetară de ansamblu şi procesul inflaţionist. Din aceste considerente, problema riscului valutar nu poate fi abordată, ruptă de problema riscului de preţ. Astfel, creşterea preţurilor, alături de alte aspecte, reflectă atât procesul de depreciere a monedelor cât şi inflaţia.

Prin *risc de preţ* se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi la un contract de import, export sau de cooperare, ca urmare a modificării în timp a preţului practicat pe piaţa internaţională pentru produsul respectiv (de aceeaşi calitate, parametri funcţionali etc.).

Riscul de preţ pentru exportator apare în situaţia în care, în intervalul dintre momentul contractării şi cel al încasării contravalorii produsului, a avut loc o creştere de preţ. Bineînţeles, această situaţie *avantajează pe importator.* De exemplu: în momentul contractării (M_c) preţul mărfii A este de 100 dolari, în momentul încasării contravalorii (M_p) mărfii exportate preţul aceleiaşi mărfi este 120 dolari.

Exportatorul, în momentul încasării cotravalorii mărfii, potrivit contractului de 100 dolari, suferă o pierdere de 20 dolari. Astfel, de exemplu, reluând procesul de producţie pentru realizarea aceleiaşi mărfi, suma de 100 dolari nu-i va mai fi suficientă pentru procurarea materiei prime, materialelor, etc, acestea crescând în contextul general.

Riscul de preţ în cazul importatorului apare în situaţia când între cele două momente pe piaţă are loc o micşorare a preţului la marfa de contract. De exemplu: preţul convenit în momentul contractării 100 USD., iar în momentul plăţii, preţul de piaţă la produsul respectiv a scăzut la 85 dolari.

Deci, importatorul va plăti cu 15 USD. mai mult faţă de momentul conjunctural din perioada contractării. Desigur, această situaţie îl *avantajează pe exportator.*

În scop ilustrativ, exemplele au fost simplificate şi prezentate separat cele două tipuri de riscuri - valutare şi de preţ. În cadrul derulării activităţii de comerţ exterior şi cooperare economică internaţională, fenomenele se desfăşoară concomitent, divergent sau convergent, piaţa mărfurilor şi piaţa valutară "lucrând" în paralel.

Astfel, *poate apărea o suită de variante privind evoluţiile de pe aceste două pieţe* cu efecte uneori divergente sau convergente:

Scanned with OKEN Scanner

Varianta 1

	M_c	M_p	
Preţul mărfii	1000 FF	1200 FF	creşte
Cursul valutar	1 USD = 6.00 FF	1 USD = 7.00 FF	scade

Pentru *exportator* această situaţie apare *dezavantajoasă,* atât din punct de vedere al preţului (el încasează tot valoarea de contract 1000 FF), cât şi al cursului valutar (suma încasată fiind de 1000 FF). La preţ "pierde" cei 200 FF, ce reprezintă creşterea preţurilor pe piaţă, iar la valuta de contract încasată, pierde diferenţa rezultată prin scăderea preţului de cumpărare a FF în raport cu dolarul. (Pentru a obţine 1 dolar în momentul încasării contravalorii mărfii sunt necesari mai mulţi FF.) *Importatorul* este *avantajat în totalitate.*

Varianta 2.

	M_c	M_p	
Preţul mărfii	1000 FF	1200 FF	creşte
Cursul valutar	1 USD = 6.50 FF	1 USD = 6.00 FF	creşte

Exportatorul este *dezavantajat* de evoluţia *preţurilor,* el încasând tot 1000 FF, dar este *avantajat* de evoluţia *cursului valutar* al FF. Pentru procurarea unei anumite cantităţi de dolari îi sunt necesari mai puţini FF decât în momentul iniţial. Astfel că pe ansamblu, riscul pentru exportator este relativ diminuat. Situaţia pentru *importator* se prezintă invers, fiind *avantajat de preţ,* dar *dezavantajat de cursul valutar.*

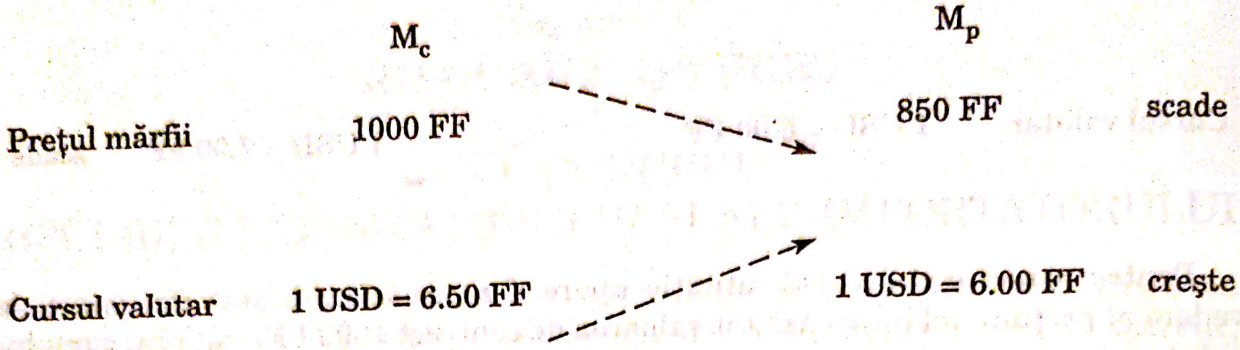
Varianta 3.

	M_c	M_p	
Preţul mărfii	1000 FF	850 FF	scade
Cursul valutar	1 USD = 6.00 FF	1 USD = 6.75 FF	scade

Scanned with OKEN Scanner

Exportatorul este *avantajat* de *evoluţia preţului* şi *dezavantajat* de *evoluţia cursului valutar*. Pe *importator* îl avantajează *cursul valutar,* dar îl *dezavantajează preţul.* Şi în acest caz, riscul pe ansamblu pentru exportator este relativ atenuat.

Varianta 4.



Legendă:
M_c - moment contractare
M_p - moment plată

În această situaţie *exportatorul* este *avantajat,* atât din punct de vedere al *preţului,* cât şi al *evoluţiei cursului valutar,* iar *importatorul dezavantajat din ambele puncte de vedere.*

În practică, combinaţiile risc de preţ/risc valutar, ca şi amplitudinea acestora sunt într-o permanentă schimbare. De aici şi importanţa urmăririi acoperirii acestora de către firme.

Ansamblul tehnicilor specifice activităţii de comerţ exterior cuprinde, alături de luarea în considerare la încheierea contractelor, direct sau indirect, a riscului valutar, şi a riscului de preţ. Aşa după cum s-a prezentat anterior, între evoluţia cursului valutar, a dobânzii pieţei, inflaţiei şi a preţurilor, există o strânsă interdependenţă şi intercondiţionare. De aceea, pe de o parte, clauzele valutare nu pot fi abordate în unele cazuri singular, ci conjugat cu clauzele de preţ, iar pe de altă parte, utilizarea uneia nu presupune excluderea celeilalte.

Includerea în contract a clauzelor ce au ca efect posibilitatea reducerii, atenuării şi chiar a evitării riscului de preţ, contribuind în mod direct la mărirea eficienţei financiar-valutare a operaţiunii de comerţ exterior.

Printre principalele clauze de evitare a riscului de preţ pot fi enumerate:

1. Clauza de escaladare a preţurilor;
2. Clauza de consolidare a valorii contractului de export prin plata în mărfuri;
3. Clauza de rectificare a preţurilor în funcţie de evoluţia acestora pe piaţa reprezentativă a produsului.

Alături de acestea care au o tehnică specifică de elaborare, pot fi incluse şi alte tehnici care au în vedere: includerea în preţ a unei marje asiguratorii în scopul evitării riscului de preţ; declararea în timp a încasărilor şi plăţilor; compensarea influenţelor prin legarea importului de export, vânzarea mărfurilor cu plata imediat, derularea corectă şi operativă a obligaţiilor contractuale etc. Tehnica utilizării acestora din urmă şi implicaţiile posibile au fost prezentate în paragraful

Scanned with OKEN Scanner

precedent, singura deosebire fiind că se are în vedere elementele legate de variaţia preţurilor, în corelaţie cu variaţia cursului valutar.

10.2. CLAUZA DE ESCALADARE A PREŢURILOR

Utilizarea clauzei de escaladare a preţurilor apare în special în cadrul contractelor de lungă durată, unde între momentul încheierii contractului şi deci, al convenirii preţului, şi momentul efectuării livrării şi respectiv al facturării întregii contravalori a instalaţiei, utilajului etc., există un interval de timp mare, interval în care pot apărea influenţe nefavorabile, determinate de: creşterea preţurilor la materii prime şi materiale, creşterea preţurilor la combustibil şi energie etc., toate aceste creşteri marcate de deprecierea de ansamblu a valutelor şi inflaţiei.

Clauza de escaladare a preţurilor are ca scop să stipuleze în contract acordul părţilor pentru ca preţul contractului să fie modificat în momentul livrării în funcţie de indicele de modificare a preţurilor la produsul care formează obiectul contractului sau la elementele de referinţă care compun preţul respectiv.

Formulele de escaladare a preţurilor sunt numeroase şi diferite În principiu, ele se întocmesc şi se utilizează astfel încât să surprindă cât mai aproape de realitate variaţiile de preţuri şi salarii de pe piaţa internaţională.

Comisia economică O.N.U. pentru Europa recomandă următoarea formulă posibil de utilizat în stabilirea *clauzei de escaladare a preţurilor:*

$$\text{Preţul de livrare} = P_0 \left(a + b\frac{M_1}{M_2} + c\frac{S_1}{S_0} \right)$$

Întotdeauna:
$a + b + c = 1$
sau
$a + b + c = 100$

în care:

P_0 - preţul de contract;

a - reprezintă o marjă de siguranţă (este fix), fiind, în fond, procentul din preţul de cost care se consideră constant;

b - coeficient ce reprezintă ponderea materiilor prime şi materialelor în preţul total al produsului;

c - coeficient ce reprezintă ponderea salariilor în preţul total al produsului;

M_0, M_1 - costul materiilor prime sau al materialelor la data încheierii contractului (M_0) şi la data livrării sau a scadenţei ratei creditului (M_1);

S_0, S_1 - salariile medii în respectiva ramură de producţie sau într-o ţară dată în cele două momente.

Utilizarea formulei de escaladare a preţurilor. Formula prezentată are caracter general. În utilizarea practică a acesteia, numărul termenilor poate fi majorat în funcţie de elementele de referinţă, apreciate ca importante în structura preţului. Astfel, pe scheletul formulei prezentate, pentru fiecare caz în parte se construieşte o formulă specifică, individualizată pe exportul sau importul respectiv. În urma efectelor crizei energetice, un element care apare individualizat, din ce în ce mai frecvent în ultimii ani în cadrul acestei formule, îl constituie combustibilii.

În stabilirea şi utilizarea formulei de escaladare a preţurilor pot fi distinse mai multe momente de analiză care au în vedere:

Scanned with OKEN Scanner

– structura costului de producţie la produsul care formează obiectul exportului;

– evoluţia preţurilor internaţionale la materiile prime etc., care intră în componenţa produsului;

– ponderea materiilor prime, materialelor, energiei, combustibililor în structura produsului;

– evoluţia salariilor, inflaţiei pe piaţa internaţională sau pe piaţa ţării importatoare.

Primul moment de analiză. Structura costurilor de producţie. Important în construirea formulei de escaladare este ponderea care se acordă elementelor de ponderare *a, b, c,* ... etc. În stabilirea valorilor ce se vor da acestor coeficienţi ai formulei, în principiu, se ţine seama de ponderea lor în structura costurilor de producţie şi de practica internaţională.

"*a*" este un element fix, respectiv el reprezintă o marjă din costul produsului care se consideră constantă. În practica internaţională ponderea acordată lui "*a*" variază între 10% şi 15% (respectiv 0,10 şi 0,15).

"*b*" este elementul din formulă care ponderează componenta materiei prime şi materiale. Ca o particularitate, este faptul că ponderea acordată lui "*b*" poate fi stabilită diferenţiat pe tipuri de materii prime, materiale, combustibil, energie etc., în scopul de a surprinde cât mai nuanţat şi avantajos, evoluţia preţurilor pe piaţa internaţională şi influenţa acestor preţuri asupra preţului produsului exportat.

"*c*" este elementul din formulă care ponderează componenta salarii. Valoarea atribuită lui, trebuie să reflecte ponderea cheltuielilor cu salariile încorporate în produs, astfel încât prin recalculare să compenseze influenţa evoluţiei salariilor asupra preţului produsului. Aşa cum s-a precizat mai sus, partenerii pot conveni ca în formulă să fie cuprinse şi alte elemente, de combustibil etc.

Exemplu:

Se pune problema întocmirii unei clauze de escaladare pentru exportul produsului "A" care să surprindă cât mai avantajos pentru exportator evoluţia în timp a preţurilor şi salariilor, în sensul că prin livrarea, decalată în timp faţă de momentul contractării, exportatorul să nu suporte pierderea relativă cauzată de creşterea preţului de piaţă al produsului său, pe intervalul dintre momentul contractării şi cel al livrării.

Exemplul are în vedere în principal, elementele care stau la baza stabilirii formulei de escaladare, de aceea, nu cuprinde toate elementele costului de producţie.

Ponderea materiilor prime, materialelor, energiei etc. este:

$$38,6 + 5,3 + 4,8 = 48,7 \approx 49$$

Deci ponderea ce poate fi atribuită lui "b" poate fi cel puţin 49%.

Ponderea salariilor este:

$$8 + 4,5 + 0,47 = 13,27 \approx 14$$

Deci ponderea ce poate fi atribuită lui "c" poate fi cel puţin 14%.

După cum s-a prezentat anterior întotdeauna a + b + c = 100, astfel că ponderea lui "a" ar rezulta ca fiind egală cu 37% (100 – 49 – 14 = 37). În acelaşi

Scanned with OKEN Scanner

timp, valorile atribuite lui "a" în practica de comerţ exterior nu depăşeşte 15% (sau, 0,15%). Astfel se pot aprecia în acest stadiu al analizei următoarele ponderi:

a – maxim 15%
b – minim 49%
c – minim 14%

78%

până la 100 % rămânând o diferenţă de 22% care trebuie să fie în aşa fel repartizată între "*b*" şi "*c*" încât să surprindă cât mai realist şi bineînţeles, avantajos pentru exportator, evoluţiile probabile ale preţurilor materiilor prime şi salariilor pe piaţa internaţională.

Pentru instalaţia "A" structura costului de producţie pe elemente de calculaţie este:

1.	Materii prime şi materiale		36,6 %
	din care:	- din import	(11,2 %)
		- exportabile	(27,4 %)
2.	Salarii directe		8 %
3.	Cheltuieli specifice fabricaţiei		35.2 %
	din care:		
		- materiale, materii prime	(5,3 %)
		- combustibil şi energie	(4,8 %)
		- salarii	(4.5 %)
		- altele	(20,6 %)
4.	Cheltuieli generale ale firmei		6,1 %
	din care:		
		- amortismente	(0,58 %)
		- salarii	(0,77 %)
		- altele	(4,75 %)
5.	Total cost		87,9 %
6.	Profit		12 %
7.	Preţ de producţie în condiţiile profitului dat		100 %

Al doilea moment de analiză

Evoluţia preţurilor internaţionale la materiile şi materialele luate în analiză

Analiza chiar sumară a evoluţiei preţurilor pe plan internaţional relevă, o permanentă creştere a acestora luate în ansamblu, creşterea uneori puternic diferenţiată pe grupe de produse, produse, materii prime, combustibili etc.

În timp ce creşterea preţurilor în comerţul mondial în deceniul opt a fost (1970 = 100) de 237 %, aceasta a fost diferenţiată pe produse astfel: 204 % din produse manufacturate, 240% produse agricole, 183 % minerale şi metale şi 675% pentru combustibili.

Scanned with OKEN Scanner

Aceste disparităţi care se remarcă pe grupe de produse se impun a fi avute în vedere la stabilirea ponderilor date fiecărei materii prime sau materiale în cadrul formulei de escaladare.

În stabilirea valorii globale a lui "b" alegerea materialelor de referinţă a fi cuprinse în formulă, în afară de faptul că *acestea trebuie să aibă valoarea cea mai ridicată faţă de total materii şi materiale încorporate în produs* mai trebuie avut în vedere:

– *variaţia preţului acestora pe piaţa internaţională să fie superioară celorlalte materii şi materiale* ce intră în componenţa produsului, astfel ca aceste variaţii să poată influenţa pozitiv creşterea preţului la livrare;

– *existenţa unei publicaţii internaţionale* în care să se dea cotaţiile de la bursele de mărfuri sau indicii de preţ stabiliţi de diferite organisme specializate recunoscute pe plan internaţional şi acceptate de partener;

– să se aleagă preţurile de pe *pieţele reprezentative ale produsului* de dorit ca o medie pe o perioadă determinată (o lună, două luni etc.);

– selectarea materiilor prime şi materialelor de referinţă nu trebuie să aibă în vedere numai evoluţia trecută *şi cea prezentă şi pe cât posibil cea viitoare,* pe baza studiilor de conjunctură şi prospective întocmite de organisme specializate în acest sens.

Al treilea moment de analiză

În exemplul luat (produsul A), având în vedere criteriile prezentate mai sus, materiile prime şi materialele ce pot fi avute în vedere la construirea formulei de escaladare pot fi:

Lma - oţel comercial (Laminé marchands an acier A_{33}) are o pondere de 20% în costul total de materii şi materiale ale produsului A;

Tc - tablă silicoasă laminată la rece (Toles à cristanse orientés) 7,5% în consumul total;

Cf - cupru electrolitic în bare pentru sârmă de cupru (Cuivre electrolitique), 12% în consumul total;

Vc - lac sintetic (vernis synthetique) 4,5% în consumul total;

Ai - bare de oţel inox (Barres Zc Cr 418 - 09 norme Afnor) 4% în consumul total;

E - electricitate 5% în consumul total.

Pentru fiecare dintre materiile prime şi materialele selectate, aşa după cum s-a amintit, se are în vedere variaţia preţului lor pe piaţa internaţională. Folosind două publicaţii: "Metal Bulletin" - World Steel and Metal News care apare zilnic la Londra şi cuprinde preţurile de la bursa de metale din Londra (au fost folosite date privind evoluţia preţurilor pentru oţel comercial şi cupru bare pentru sârmă) şi "Bulletin officiel des service des Prix" (B.S.O.P.) care apare decadal în Franţa şi publică indicii preţurilor anumitor produse (au fost calculate variaţiile pentru celelalte materiale selectate) au fost determinate următoarele variaţii ale preţurilor la materialele selectate[1]:

---

[1] Avantajul publicaţiei "Metal Bulletin" este că publică preţurile la nivelul pieţei mondiale, pe când B.S.O.P. publică preţurle pieţei franceze - Franţa făcând parte din U.E., aceste preţuri pot reflecta la un moment dat eventualele politici de conjunctură a Uniunea Europeană.

Scanned with OKEN Scanner

- oţel comercial variază cu	+ 26 %
- tablă silicioasă	+ 12,7 %
- cupru pentru sârmă	+ 38 %
- lac sintetic	+ 28 %
- oţel inox	+ 10 %
- electricitate	+ 15,8 %

Se observă că au înregistrat creşteri marcante: oţelul comercial (26 %), cuprul pentru sârmă (38%) şi lacul sintetic (28%)[1].

Alături de analiza evoluţiei trecute a preţurilor la materiile prime şi materialele selectate este util de a fi avut în vedere şi perspectiva evoluţiei acestora. Astfel, în anul luat în discuţie, câteva caracteristici ale pieţei oţelului au fost: accelerarea ritmurilor de creştere a producţiei de oţel a ţărilor, creşterea gradului de utilizare a capacităţilor; după luna septembrie preţurile au înregistrat creşteri mai accentuate; majorarea preţurilor la ţiţei şi a navlurilor a influenţat negativ exportul de laminate de oţel, mulţi importatori au redus cantităţile solicitate, pentru anumite sortimente se menţin însă în continuare cereri ridicate. Pentru piaţa cuprului, producţia de cupru nu a putut ţine pasul cu consumul, majorarea preţurilor din anul precedent de la 1.260 USD./t la 1.532 USD./t nu reflectă decât parţial raportul cerere-ofertă, lipsă de capacităţi, închiderea unor capacităţi (S.U.A., Canada, Australia). În Zambia, primul loc în lume la exportul de cupru rafinat, au apărut greutăţi în transportul cuprului pe piaţa externă, în Peru la minele de cupru, mari greve, în Chile, o avalanşă a stopat producţia în minele de cupru etc. Astfel că în anul următor preţurile au continuat să crească. Pentru perspectivă specialiştii apreciază în continuare creşterea preţurilor la cupru în condiţiile în care stocurile se află în scădere etc.

---

[1] În diferite ţări există publicaţii specializate pe domenii sau produse ce cuprind după caz evoluţia preţurilor, sau indicii creşterii preţurilor la diferitele produse. Astfel, de exemplu, sunt: *în Anglia:* Agra Europa - pentru bunuri alimentare, European chemical News-chimic; Hides and skins Quarterly-bunuri textile; Industrial Minerals-materii prime; Leather-îmbrăcăminte; Metal Bulletin-materii prime; Metal working Production-construcţii de maşini; The Mining Journal-materii prime; World Metal Statistics-materii prime; *în Elveţia:* Technische Rundschau-construcţii de maşini; International fruit World-bunuri de consum; *în Franţa*: Actualités Ind. Lorraine-materii prime; Annales des Mines-materii prime; L'Argus de l'Automobile et des Locomotive-construcţii de maşini; Chaussure Industrie-bunuri; Petrol Informations-chimie; Revue de l'Aluminium-materii prime; Revue de Metallurgie-materii prime; în *Germania*: Chemie faserm - Textilindustrie - bunuri de consum; Chemische Ind. und Europe Chemie - produse chimice; Eisen und Itahl - materii prime; Gummi Bereifung - chimie; Preise Löhne; V.W.D. Wolle - bunuri; *în Hong-Kong*: Asian textile; *în Japonia:* Industrial News Report - construcţii maşini; Japan Chemical Week, Japan Textil News; *în S.U.A.:* American Metal Market, Chemical Week, Current Industrial Reports - construcţii de maşini; Electronic Market trends; Engineering and Mining Journal, Oil and Gas Journal, Quarterly Bulletin of Coal Statistic for Europe, Textil Oregon World Mining; *în România:* Suplimentul la Buletinul Piaţa Internaţională: Evoluţia preţurilor internaţionale, elaborat de Institutul de Economie Mondială; Tribuna Economică.

Scanned with OKEN Scanner

Pe baza informaţiilor astfel selectate se pot atribui diferite ponderi materiilor şi materialelor ce compun elementele "b". Reluând calculele de "construcţie" a formulei de escaladare, ponderea minimă atribuită lui "b" era 49 %, dat fiind tendinţele certe de majorare a preţurilor pe piaţa internaţională ponderea lui "b" poate fi majorată la 55 % (se ia din cei 22 % rămaşi disponibili, iar diferenţa de 16 (22 - 6) se adaugă la ponderea lui "c" a cărui valoare devine 14 + 16 = 30%).

Repartiţia ponderii globale a lui "b" pe materiile şi materialele ce vor fi cuprinse în formulă poate avea drept criteriu: ponderea în structura costurilor produsului (A), evoluţia preţurilor etc. În contextul creşterii preţurilor în mod deosebit la combustibili, aceştia pot fi evidenţiaţi, de asemenea, separat în formula de escaladare.

De exemplu, o variantă ar putea fi: (b = 55)

$$0{,}15\frac{Lma_1}{Lma_0} + 0{,}15\frac{Cf_1}{Cf_0} + 0{,}12\frac{Vc_1}{Vc_0} + 0{,}13\frac{E_1}{E_0}$$

în condiţiile în care au fost selectate pentru formulă oţelul comercial (Lma), cupru pentru sârmă (Cf), lacul sintetic (Vc) şi electicitatea, respectiv acele elemente care au şi pondere însemnată în structura produsului şi pe piaţă preţurile au tendinţă de creştere. Dar, aşa după cum este ştiut, *fiecare element al formulei de escaladare formează obiect al negocierii între cei doi parteneri,* ca atare în etapele premergătoare negocierilor, lucrătorul de comerţ exterior, în egală măsură de pe poziţia de importator sau de exportator, *trebuie să pregătească variante posibile de avut în vedere, prin combinarea elementelor luate în consideraţie, astfel ca în final formula trecută în contract să îi reflecte interesele.*

Al patrulea moment de analiză

Ponderea atribuită salariilor:

În estimarea ponderii atribuite lui "c", în principiu, se are în vedere pe de-o parte ponderea salariilor în structura costului, iar pe de altă parte tendinţa de creştere a salariilor pe plan internaţional - într-un domeniu dat, (industria mecanică, electrotehnică) sau într-o ţară dată asupra căreia s-a convenit cu partenerul.

Întrucât ritmul inflaţiei este diferit de la ţară la ţară, şi însăşi dinamica salariilor are evoluţii diferite, baza de calcul a salariilor constituie o problemă importantă în timpul negocierilor, exportatorii având tendinţa de a impune ţara cu rata cea mai mare a inflaţiei (din ţările posibil a fi puse în discuţie), iar importatorii situându-se pe o poziţie inversă.

În exemplul luat, fiind un export în Franţa, potrivit datelor calculate de L'INSEE, indicele costului mâinii de lucru pentru anul luat în analiză pentru industria constructoare de maşini a fost 20%.

Ponderea ce poate fi atribuită lui "c" se situează, având în vedere cele prezentate anterior, la 14 (minim) + 16 (diferenţa) = 30.

Pe baza criteriilor luate în considerare formula de escaladare "construită" pentru produsul A poate fi următoarea:

$$P_{livrare} = P_0(a)0{,}15 + (b_1)\,0{,}15\frac{Lma_1}{Lma_0} + (b_2)0{,}15\frac{Cf_1}{Cf_0} +$$

$$+ (b_3)0{,}12\frac{Vc_1}{Vc_0} + (b_4)0{,}13\frac{E_1}{E_0} + (c)0{,}30\frac{S_1}{S_0}$$

După cum se observă, ponderea materiilor şi materialelor a fost defalcată în patru componente. Desigur, având în vedere alte criterii şi în alte condiţii conjunc-

Scanned with OKEN Scanner

turale, formula de escaladare pentru acelaşi produs putea avea altă configuraţie. Important este ca formula de excaladare să fie astfel structurată încât să promoveze interesele celui angajat în negociere.

Mai mult decât atâta, *negocierea formulei de escaladare se realizează într-o strânsă corelare cu celelalte elemente ale contractului cum ar fi dobânda, perioada de graţie, eşalonarea ratelor* etc.

Exemplu de clauză de escaladare a preţurilor (1)

"Părţile au convenit aplicarea următoarei formule de actualizare a preţurilor:

$$P = P_0 \left(0{,}10 + 0{,}12\frac{Tc_1}{Tc_0} + 0{,}04\frac{TMa_1}{Tma_0} + 0{,}10\frac{CF_1}{CF_0} + 0{,}09\frac{Ig_1}{Ig_2} + 0{,}10\frac{Pod_1}{Pod_0} + 0{,}50\frac{S_1}{S_0} \right)$$

în care:

P - preţul actualizat;

P_0 - preţul stabilit la data contractării (ianuarie 1988);

S_0 - valoarea indicelui costului mâinii de lucru în industria mecanică şi electronică, calculat de I.N.S.E.E. (Franţa) şi publicat în Buletinul lunar de statistică;

Psd_0 - valoarea indicelui "Produse şi servicii diverse", publicat în Buletinul Oficial al Serviciilor şi Preţurilor (B.S.O.P. - Franţa) al Ministerului francez al economiei şi finanţelor

Tc_0 - valoarea indicelui mediu pentru tablă silicoasă (B.S.O.P.);

Tma_0 - valoarea indicelui mediu pentru tablă laminată la cald (B.S.O.P.);

Cf_0 - valoarea indicelui mediu pentru conductorii de cupru (B.S.O.P.);

Tp_0 - valoarea indicelui mediu pentru izolant de hârtie impregnată (B.S.O.P.).

Indicii S, Psd_0, Tc_0, Tma_0, Cf_0, Ip_0 reprezintă ultima valoare publicată până la data comenzii.

Actualizarea se va face pentru fiecare comandă în parte luându-se ca bază indicii de la semnarea contractului".

Date suplimentare:

- contract încheiat - ianuarie 1988;
- livrări 20 de produse "BK";
- suma totală de plată 1.800.000 USD., plătibili astfel:
  - 10 % în avans;
  - 90 % la livrarea mărfii
- livările s-au făcut în două etape:
  - 10 buc. "BK" în 1989;
  - 10 buc. "BK" în 1990.

Derulare:

(a)	- În momentul încheierii contractului 10 % avans: (ianuarie 1988)	180.000 USD.
(b)	- În momentul primei livăriri (10 buc. BK) suma rezultată din contract ce urma a fi încasată: (februarie 1988)	810.000 USD. (actualizat 905.580 USD.)
(c)	- În momentul celei de a doua livrări (10 buc. BK) restul sumei de încasat: (martie 1990)	810.000 USD. (actualizat 944.460 USD).

Scanned with OKEN Scanner

Pentru momentul (b) şi (c) s-a aplicat formula de actualizare.
Indicii avuţi în vedere la calcule potrivit publicaţiei INSEE şi BSOP au fost:

	1988	1989	1990
S	300,5	353	389,2
Psd	426	476	537
Tc	239	275	290,9
Tma	299	303	321
Cf	303	309	314,6
Ip	424	467	509,2

Pentru suma de încasat în 1989 calculul este:

$$P_1 = 810.000 \left(0,10 + 0,12\frac{275}{239} + 0,04\frac{303}{299} + 0,10\frac{309}{303} + 0,04\frac{467}{424} + \right.$$
$$\left. + 0,10\frac{476}{426} + 0,50\frac{353}{300,5} \right) = 810.000 \times 1,118 = 905.580 \text{ USD}$$

Pentru suma de încasat în 1990 calculul este:

$$P_1 = 810.000 \left(0,10 + 0,12\frac{290,9}{239} + 0,04\frac{321}{299} + 0,10\frac{314}{303} + 0,04\frac{509,5}{424} + \right.$$
$$\left. + 0,10\frac{537}{426} + 0,50\frac{398,2}{300,5} \right) = 810.000 \times 1,166 = 944.460 \text{ USD}$$

Deci suma încasată în final de exportator ca urmare a includerii acestei clauze în contract este:

$$P = 180\ 000 + 905\ 580 + 944\ 460 = 2\ 030\ 040 \text{ USD}$$

mai mult decât cea prevăzută în contract (1 800 000) cu 230 040 USD.

Comentariu:

Se observă că în contract, au fost precizate: formula de calcul; publicaţiile de referinţă şi momentele (determinabile) când se vor face recalculările de preţ.

În construcţia formulei, dat fiind specificul produsului, ce încorporează o cantitate de muncă mare, şi ca urmare a creşterii preţului forţei de muncă, acelui element i-a fost acordată ponderea cea mai mare (0,50).

Exemplu de clauză de escaladare a preţurilor (2)

În funcţie de specificul obiectului contractului de vânzare-cumpărare internaţională, se pot utiliza formule derivate din cea prezentată. Astfel, într-un contract de import pentru licenţă, Know-how şi asistenţă tehnică, a fost adoptată următoarea formulă:

"Părţile au convenit aplicarea următoarei formule de actualizare a preţurilor:

$$A = 0,10 + 0,90\frac{S_1}{S_0}$$

în care:

A - actualizarea preţurilor;

S_0 - indicii de salarizare publicaţi de INSEE cu o lună înainte de semnarea contractului;

Scanned with OKEN Scanner

S_1 - indicii de salarizare publicaţi de INSEE cu patru luni înainte de data plăţii.

Actualizarea este valabilă în cazul în care preţul actualizat este superior cu 0,625% lunar preţului indicat în contract. În cazul în care actualizarea este mai mică de 0,625% lunar, preţul indicat în contract va fi majorat cu diferenţa dintre procentajul mediu de 0,625% şi procentajul mediu rezultat din aplicarea formulei".

În continuare sunt date câteva exemple din practică, cu scopul de a ilustra diversitatea elementelor ce pot fi luate în considerare la "construcţia" formulei de revizuire a preţurilor.

1. Uniunea constructorilor italieni de maşini-unelte a elaborat, de asemenea o formulă derivată din formula CCE/ONU şi utilizată prioritar de ei în tranzacţiile cu străinătatea.

$$\text{Preţ de livrare/ scadenţă} = P_0 \left(0{,}10 + 0{,}15\frac{G_1}{G_0} + 0{,}07\frac{A_1}{A_0} + 0{,}68\frac{S_1}{S_0} \right)$$

unde: G - preţul fontei
A - preţul oţelului
S - salariile

Se remarcă, în formulă ponderea mare acordată salariilor (0,68), ca urmare a creşterii puternice a inflaţiei interne şi a muncii de tehnicitate înaltă pe care o implică maşinile şi utilajele.

2. Într-un *contract de licenţă* privind fabricarea de autocamioane şi autobuze cu motoare Diesel din Germania partenerii au convenit o clauză de escaladare a preţurilor pentru livrăile de seturi de CKD şi piese detaşate astfel:

"Părţile au convenit să recalculeze preţul de contract după formula:

$$P = P_0 \times \left(0{,}4 + 0{,}6\frac{L_1}{L_0} \right)$$

în care:

P_o - preţul de livrare stabilit la data contractării;

L_1 - venitul orar la data de 1 a lunii precedente lucrărilor, pentru un muncitor peste 21 de ani din clasa 8-a de salarizare, într-un oraş de mărimea A, stabilit conform tarifelor de salarizare stabilite a se lua în considerare;

L_0 - venitul orar având ca bază preţurile din anexa la contract, calculat identic ca la litera L_1. Acest venit orar era stabilit expres pentru perioada respectivă (5,60 DM/ora). Vânzătorul se angajează să comunice cumpărătorului orice modificare intervenită cu privire la venitul orar".

3. În cadrul unui contract de import pentru fabricarea de regulatoare pentru turbine hidraulice de la o firmă din Franţa, s-a prevăzut că preţul acestora se va stabili la data livrării după următoarea formulă:

$$P = P_0 \left(0{,}10 + 0{,}12\frac{P_{sd}}{P_{sd_0}} + 0{,}10\frac{T_m}{T_{m_0}} + 0{,}10\frac{C_f}{C_{f_0}} + 0{,}58\frac{S}{S_0} \right)$$

în care:

P_0 - preţul la data contractării;

Psd - produse şi servicii diverse;

Tm - tone de oţel;

Cf - sârmă din cupru;
S - salariile din industria mecanică şi electrotehnică.
Indicele "0" arată preţurile la data încheierii contractului, faţă de care se raportează preţurile la data livrării produselor.

4. Într-un contract pentru importul din Germania a unor piese necesare fabricării unor cazane de abur pentru turbogeneratoare de 330 MW, s-a convenit următoarea clauză de revizuire a preţurilor:

$$P = \frac{P_0}{100}\left(20 + 50\frac{M_1}{M_0} + 30\frac{L}{L_0}\right)$$

în care:
P_0 - preţul de bază la data contractării;
M_1 - preţul valabil în Germania pentru oţelul Thomas la data revizuirii;
M_0 - preţul acestui oţel în ziua încheierii contractului;
L_1 - salariul mediu pentru un muncitor necăsătorit, în industria metalurgică din regiunea Renaniei de Nord;
L_0 - idem, în momentul încheierii contractului.
Sintetizând:
Formula generală de escaladare a preţurilor:

$$P = P_0\left(a + b\frac{M_1}{M_o} + c\frac{S_1}{S_0}\right)$$

constituie baza "construirii" formulelor de escaladare specifice fiecărui produs ce formează obiectul exportului sau importului. În "construirea" unei formule optime se pot avea în vedere următoarele elemente:

– structura elementelor care compun preţul de producţie;

– ponderea materiilor, materialelor, combustibililor şi salariilor în structura preţului;

– evoluţia preţurilor internaţionale la materiile care deţin pondere însemnată în structura preţului;

– luarea în considerare la atribuirea ponderilor atât a factorilor conjuncturali cât şi a prognozelor specialiştilor privind evoluţia anumitor factori;

– elaborarea formulei în strânsă concordanţă cu celelalte elemente negociate ale contractului: dobânda la credit, perioada de graţie, termenul de rambursare;

– elaborarea mai multor formule cu elemente şi ponderi diferite, pentru acelaşi produs supus negocierii.

10.3. CONSOLIDAREA VALORII CONTRACTULUI DE EXPORT PRIN PLATA ÎN MĂRFURI

În cazul exporturilor de produse complexe, pe bază de credit, o formulă des uzitată, o constituie rambursarea creditului acordat (sub forma exporturilor de produse complexe) în produse.

Astfel, între valoarea integrală a contractului, a ratelor anuale de rambursat şi a produselor în care să se efectueze, această rambursare se stabileşte o relaţie de proporţionalitate.

Scanned with OKEN Scanner

Cantitatea anuală de produse ce urmează a fi stabilită să se livreze în contul rambursării creditului se stabileşte, în principiu, pe baza formulei:

$$C = \frac{V}{P}$$

în care:

C - cantitatea de produse (t, buc. etc.);

V - valoarea creditului acordat de furnizorul produsului complex;

P - preţul unitar, în momentul semnării contractului, al produsului în care importatorul se angajează să ramburseze creditul.

Prin această clauză, introdusă în contract, vânzătorul îşi *consolidează valoarea creditului*, respectiv, în loc de bani, care se pot eroda până la scadenţă, nemaipermiţându-i să cumpere bunuri în valoare egală cu cele din momentul acordării creditului, acesta preferă plata în mărfuri la un preţ convenit. Astfel, *consolidarea preţului apare indirectă prin echivalenţa dintre mărfurile care fac obiectul contractului.*

Aplicarea acestei tehnici permite ca indiferent de evoluţia preţurilor la produsul în care se rambursează contravaloarea contractului, exportatorul să primească aceeaşi cantitate de mărfuri, echivalentă preţului unitar stabilit în momentul încheierii contractului.

Analiza atentă a acestei clauze permite să fie asemănată unei operaţii de compensaţie, aceasta deoarece părţile convin, încă din momentul contractării, să schimbe pe perioada de timp a derulării contractului, cantităţi determinate de mărfuri, egale ca valoare în momentul semnării contractului.

Specific acestei clauze este faptul că are loc o distribuire a riscurilor ce pot apărea din evoluţia preţurilor între cei doi parteneri, pe timpul derulării contractului, pe de o parte riscul evoluţiei preţurilor la produsele complexe, vândute pe credit, iar pe de altă parte, riscul evoluţiei preţurilor la produsele în care s-a convenit să se ramburseze creditul acordat. De aici decurge şi avantajul clauzei prin plata în mărfuri care permite echivalenţa comercială absolută.

Avantajele ce decurg din aplicarea acestei clauze sunt condiţionate de cunoaşterea riguroasă a conjuncturii pieţei şi a tendinţelor preţurilor la produsele respective. Aplicarea ei în orice condiţii poate aduce prejudicii materiale, în cazul în care pe piaţă, spre exemplu, preţul produselor complexe de tipul celor ce formează obiectul contractului cresc, iar al produselor în care se rambursează, staţionează sau scad.

În construcţia clauzei şi a contractului, în general, se are în vedere:

– se oferă pentru export produsul complex la preţul pieţei care *la data contractării* are valoarea "x";

– se oferă de partener, în contrapartidă, un produs cu care se achită creditul, a cărui valoare tot *în momentul contractării* este "y";

– se convine rambursarea valorii $x = c \times y$ (c fiind cantitatea), avându-se în vedere:

(a) preţurile "x" şi "y" să aibă o bază unitară, respectiv criteriul stabilirii preţului de piaţă să fie unic, bineînţeles formarea preţurilor făcându-se conform specificului fiecărui produs;

(b) să se aleagă corect produsul de contrapartidă în sensul valorii sale economice (de ex. pentru satisfacerea anumitor necesităţi ale economiei şi

de aici, capacitatea de absorbţie a pieţei interne) şi perspectivelor pieţei (preţul manifestă tendinţă de creştere pronunţată de exemplu în cazul reexportului);

(c) să se stabilească corect preţul produsului complex, astfel ca aceeasta să acopere escaladarea preţului pe parcursul livrării;

(d) stabilirea unui nivel optim avantajos al dobânzii la creditul acordat. Se ştie că la creditele comerciale dobânda este mai mică decât dobânda pe piaţa financiară (de exemplu, 8% faţă de 12%). Dobânda rambursându-se în produse, exportatorul primeşte marfă la un preţ prestabilit (inflaţia nu mai acţionează asupra lui), ceea ce trebuie să compenseze diferenţa de dobândă. (Presupunând că exportatorul îşi finanţează operaţiunea de pe piaţa finaciară.)

Utilizarea acestei clauze implică o studiere atentă atât a conjuncturii de piaţă şi a tendinţelor preţurilor, astfel ca riscurile ce pot apărea în perspectivă să fie diminuate, cât şi a implicaţiilor anumitor importuri sau exporturi la nivelui firmei şi implicit a economiei naţionale. Astfel, în acest caz, problema riscului nu poate fi abordată singular ci conjugat cu efectul economic al vânzării unui utilaj, unei instalaţii, etc. în condiţii de credit sau după caz, al plăţii în anumite produse cu desfacere asigurată. *Opţiunea abordării acestei clauze incluzând în fond şi o opţiune de politică economică.*

10.4. CLAUZA DE RECTIFICARE A PREŢURILOR ÎN FUNCŢIE DE EVOLUŢIA ACESTORA PE PIAŢA REPREZENTATIVĂ A PRODUSULUI

Ca o variantă a clauzei de escaladare a preţurilor, în special în cazul exporturilor de maşini şi utilaje există posibilitatea includerii în contract a unei clauze prin care partenerii convin ca preţul mărfurilor ce formează obiectul contractului să fie modificate corespunzător evoluţiei preţurilor la produsele respective pe piaţa sau pieţele reprezentative.

Includerea în contract a unei astfel de clauze impune stabilirea pieţei reprezentative a produsului respectiv, a publicaţiei de referinţă, precum şi modalitatea de aplicare şi calcul a modificărilor de preţ.

În esenţă, această clauză are la bază principiul modificării automate a preţurilor din contract corespunzător evoluţiei preţurilor internaţionale la produsul respectiv.

În cazul în care publicaţia la care se face apel, pentru calculul modificărilor de preţ, are preţurile exprimate într-o altă valută decât valuta în care urmează a se efectua plata, este necesar să se aibă în vedere la calcule şi modificarea cursului valutar între cele două monede: moneda de contract şi moneda în care sunt exprimate preţurile în publicaţie, sau pe baza cărora s-au calculat indicii.

Astfel, pentru maşini şi utilaje, pe plan internaţional se apreciază că piaţa Germaniei este piaţa reprezentativă. O publicaţie specifică acestei pieţe este "Preise und Löhne" (Germania), unde sunt cuprinşi indici de preţ calculaţi în mărci germane. Indicii de preţ pentru astfel de produse mai sunt calculaţi şi publicaţi în Japonia, S.U.A., Franţa, Anglia, Belgia etc.

Astfel, preţul de livrare va fi determinat de preţul de contract influenţat cu indicele preţului produsului respectiv pe piaţă.

Scanned with OKEN Scanner

$$P_{ef} = \frac{P_0}{100} \times I_p$$

în care:

P_{ef} - preţul de plătit după aplicarea clauzei;

P_0 - preţul stabilit prin contract;

I_p - indicele de preţ selectat pentru produsul respectiv.

În cazul în care acesta nu este publicat, se poate calcula:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100$$

în care:

P_1 / P_0 - preţul materiei prime sau semifabricatului luat ca bază de calcul în cele două momente.

Alegerea pieţei de referinţă şi a publicaţiei care să stea la baza calculelor, constituie un element esenţial. În cazul în care produsul exportat (maşină sau utilaj) nu se regăseşte ca atare într-o publicaţie, acesta se asimilează cu un alt produs ai cărui indici sau preţuri se publică.

O variantă a acestei modalităţi de acoperire a riscului de preţ o constituie *stabilirea preţurilor iniţiale cu luarea în considerare a indicilor de creştere a acestora.* Această situaţie este utilizată mai ales atunci când, deşi contractele se derulează pe mai mulţi ani, partenerul refuză includerea unei clauze de revizuire a preţurilor.

Cum indicii pentru perioade viitoare nu pot fi cunoscuţi, preţurile actuale, cele de la data negocierii se majorează în baza creşterii medii a inflaţiei pe perioada trecută, şi prognozele pentru perioada viitoare. Desigur, pot fi luate în considerare şi prognoze privind evoluţia preţurilor unor materii prime etc.

* *
*

Pentru fiecare produs exportat sau importat, firma trebuie să îşi definească o strategie de evitare sau atenuare a riscurilor valutare şi de preţ subordonată politicii sale generale.

Sintetic, elaborarea unei strategii privind acoperirea riscului valutar şi de preţ către firme presupune formularea mai multor variante de acţiune, pe momentele importante ale derulării contractului, iar pentru fiecare variantă avută în vedere a fi aplicată, să se estimeze realist implicaţiile posibile, astfel, ca orice eveniment de pe piaţă sau reacţie a partenerului să o găsească pregătită, mai mult decât atât, să se asigure în continuare eficienţa acţiunii întreprinse.

Cerinţele de bază ale utilizării metodelor şi tehnicilor de contracarare a riscurilor valutare sunt utilizarea lor *selectivă şi corelată.*

Utilizarea *selectivă* presupune pe de-o parte, însăşi opţiunea de a utiliza sau nu astfel de tehnici potrivit poziţiei întreprinderii (exportator, importator) sau momentului conjunctural etc., iar pe de altă parte, în condiţiile folosirii lor, care dintre ele urmează a fi avute în vedere.

Utilizarea *corelată* presupune atât combinarea diferitelor tehnici între ele pe parcursul derulării contractului, cât şi interdependenţa dintre aceste tehnici şi celelalte elemente ale contractului de vânzare internaţională.

Câteva elemente posibil de avut în vedere:

Scanned with OKEN Scanner

În faza precontractuală:
– pe baza cunoaşterii evoluţiilor de pe piaţa internaţională în ansamblu pot fi luate în considerare: includerea în preţ a unei marje de risc; elaborarea mai multor variante de clauze - cu analiza avantajelor şi dezavantajelor previzibile; alegerea mai multor valute în care se poate accepta plata sau încasarea şi estimarea impactului asupra veniturilor întreprinderii, în alegerea fiecăreia.

În faza contractării:
– pe baza elementelor oferite de partener: menţinerea preţului de ofertare la o limită care să includă şi marja asiguratorie; renunţarea la anumite avantaje prin compensare cu obţinerea altora în domeniul riscurilor posibile; includerea unei valute avantajoase poziţiei pe care se află (exportator, importator); sincronizarea plăţilor şi încasărilor în aceeaşi valută.

În faza derulării contractului:
– îndeplinirea întocmai a obligaţiilor contractuale, întocmirea corectă şi rapidă a documentelor; anticipări şi întârzieri în funcţie de momentul conjunctural dat; corelarea plăţilor cu încasările în aceeaşi valută; apelul la tehnicile de acoperire a riscului valutar prin operaţiuni de arbitraj valutar.

Elementele prezentate constituie doar o variantă posibilă, fiecare firmă potrivit experienţei, practicii internaţionale şi particularităţilor obiectului contractului de vânzare-cumpărare, poate elabora o multitudine de variante cu eficienţă financiar-valutară superioară.

Scanned with OKEN Scanner

Secţiunea a IV-a

GARANŢI ŞI GARANŢII ÎN SCHIMBURILE INTERNAŢIONALE

Capitolul XI

RISCURILE ŞI GARANTAREA LOR FINANCIARĂ

11.1. CONCEPTUL DE RISC

Pe parcursul derulării contractului comercial pot apărea, atât pentru exportator, cât şi pentru importator o serie de riscuri. *Prin risc, în accepţiune largă, se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi în cadrul unei tranzacţii economice internaţionale (import/export, cooperare) ca rezultat al producerii unor evenimente, fenomene imprevizibile.*

Cauzele care generează riscurile sunt numeroase şi pot fi de natură comercială sau necomercială. Astfel, sunt socotite *riscuri comerciale:* insolvabilitatea cumpărătorului, neplata la termen a contravalorii mărfii sau serviciului, neacceptarea de cumpărător a mărfurilor etc. În grupa *riscurilor necomerciale* sunt incluse cele determinate de: starea de război, exproprierea sau intervenţia guvernamentală care împiedică plata, schimbarea regimului politic; adoptarea de restricţii privind transferurile valutare; anularea licenţelor de export, import; calamităţile naturale etc.

Pentru evitarea sau atenuarea acestor riscuri practica internaţională a imaginat numeroase tehnici şi metode a căror utilizare reclamă:

– cunoaşterea ansamblului metodelor utilizate pe plan mondial în acest sens şi a domeniului în care se pot utiliza;

– cunoaşterea legislaţiei şi/sau uzanţelor specifice anumitor domenii în general (titluri de credit, acreditive documentare, asigurări etc.) şi a legislaţiei din ţara partenerului, în mod special (care poate permite sau nu utilizarea unei metode);

– evaluarea anticipată şi cât mai realistă a riscurilor ce pot apărea pe parcursul derulării afacerii.

11.2. GARANŢIA. ABORDARE CONCEPTUALĂ

Termenul de "garanţie" nu are o definiţie foarte exactă şi unanim acceptată pe plan internaţional. Cel mai frecvent, termenul este utilizat pentru a desemna orice tranzacţie în care o persoană garantează pentru obligaţiile asumate de o altă persoană. Acest termen, abordat în general, nu include numai cauţiunea sau angajamentul de plată, reparatoriu, ci şi documente prin care, de exemplu, se garantează moralitatea, buna credinţă, solvabilitatea etc. a unei persoane.

Scanned with OKEN Scanner

Riscuri		Forma de manifestare:	
		pentru exportator	pentru importator
a	Cauzate de parteneri:		
a_1	Riscuri privind producerea mărfii sau efectuarea serviciului	Importatorul anulează unilateral comanda; în mod nejustificat refuză să preia marfa	Exportatorul nu poate efectua comanda din raţiuni tehnice sau financiare; nu execută contractul sau îl execută defectuos - cantitativ, calitativ, termen
a_2	Riscul de neplată	Cumpărătorul nu plăteşte marfa	Exportatorul nu restituie avansul
b	Determinate de situaţia economică şi/sau politică a ţărilor din care provin contractanţii		
b_1	Riscul politic	Evenimente politice îl împiedică pe importator să respecte condiţiile contractuale: război, revoluţie, embargo, interdicţia de import etc.	Evenimente politice îl împiedică pe exportator să realizeze contractul: război, revoluţie, embargo de export etc.
b_2	Riscul de transfer	Statul sau instituţii de drept public refuză să efectueze plăţi în moneda convenită în contract	Plăţile fără garanţie de transfer nu pot fi efectuate şi marfa nu poate fi achitată.
b_3	Riscuri valutare	Devalorizarea monedei de contract.	Revalorizarea monedei de contract.

Schema 75. Principalele riscuri ce pot apărea pe parcursul derulării unui contract comercial - schemă de principiu.

În acelaşi timp, în materie de garanţii legislaţiile naţionale sunt, adesea, foarte diferite, ceea ce în relaţiile de garantare în comerţul internaţional are o importanţă deosebită.

În cadrul oricărui sistem de drept, o persoană care contractează o obligaţie (de a plăti o sumă de bani, de a livra o marfă sau a presta un serviciu etc.), răspunde de îndeplinirea obligaţiei asumate cu propriul ei patrimoniu.

Astfel, obligaţia asumată prin contract de exportator şi de importator este o *obligaţie principală*. De exemplu, obligaţia principală a exportatorului este de a livra marfa, iar a importatorului de a achita preţul, fiecare fiind în raport cu partenerul în poziţia dublă de debitor/creditor principal.

Scanned with OKEN Scanner

Garanţia principală a creditorului este consacrată în legislaţia din ţara noastră sub denumirea de: "drept de gaj general asupra tuturor bunurilor mobile şi imobile ale debitorului". Dreptul de gaj general nu presupune indisponibilizarea bunurilor ce constituie patrimoniul debitorului.

Drept urmare, garanţia principală a creditorului, din acest punt de vedere, presupune pentru acesta cel puţin două riscuri:

– primul risc derivă din aceea că de acest drept de gaj se bucură toţi creditorii debitorului, drept urmare, când obligaţiile de plată asumate de debitor sunt de valori mari şi pentru mai mulţi creditori, patrimoniul poate deveni neîndestulător;

– al doilea risc derivă din faptul că debitorul oricând poate înstrăina o parte sau întregul său patrimoniu, iar creditorii nu mai pot să-şi recupereze creanţele.

Riscurile insolvabilităţii debitorului pot fi evitate prin sistemul *garanţiilor*. Dacă unul dintre partenerii de contract, din diferite considerente, doreşte să se asigure suplimentar împotriva unui risc (de exemplu, de neplata contravalorii mărfii) el poate solicita partenerului *o garanţie,* care să-l asigure suplimentar privind încasarea contravalorii mărfii.

Garanţiile ca instituţie juridică pot fi de două categorii: *garanţii reale* şi *garanţii personale.*

1. În grupa *garanţiilor reale* sunt incluse:

   a. **gajul,** care presupune remiterea (fizică) de către un debitor, creditorului său a unui bun mobil, care în cazul în care datoria nu va fi plătită la scadenţă, bunul va putea fi vândut la licitaţie, iar din suma obţinută se va acoperi creanţa creditorului în favoarea căruia a fost constituit gajul. (Codul Civil, art. 1685-1696; Codul Comercial, art. 478-489);

   b. **ipoteca** constă în afectarea de către debitor a unui bun imobil, în asigurarea plăţii creanţei sale faţă de un creditor. Bunul rămâne în posesia debitorului, dar dacă la scadenţă acesta nu şi-a plătit datoria, creditorul în favoarea căruia s-a constituit ipoteca, poate cere vânzarea bunului la licitaţie, iar din suma obţinută să-şi acopere creanţa (Codul Civil, art. 1746-1815);

   c. **privilegiile** constau în drepturile pe care le are un creditor în considerarea creanţei sale, de a fi plătit cu preferinţă faţă de alţi creditori sau chiar faţă de creditorii ipotecaţi. Un exemplu potrivit legislaţiei din ţara noastră: vânzătorul român are un privilegiu asupra mărfii ce se află încă în posesia cumpărătorului străin, ca urmare a preţului datorat de acesta (marfa nu a fost încă achitată);

   d. **clauzele penalizatoare, arvuna** etc. se constituie ca o categorie aparte de garanţii destinate să asigure executarea obligaţiilor asumate.

2. **Garanţiile personale,** în sistemul de drept al ţării noastre pot îmbrăca forma:

   a. **cauţiunea**[1] **sau fidejusiunea** este un contract de garanţie prin care o persoană denumită cauţiune sau fidejusor se obligă faţă de creditorul altei persoane (debitor) să execute obligaţia acestuia.

---

1 Un al doilea sens: garanţie procesuală constând în obligarea uneia dintre părţile la proces la depunerea unei sume de bani care să servească la nevoie pentru despăgubirea celeilalte părţi, în cazul în care ar suferi un prejudiciu, ca urmare a măsurii dispuse de instanţă.

Scanned with OKEN Scanner

"Cel ce garantează o obligaţie se leagă către creditor de a îndeplini însuşi obligaţia pe care debitorul nu o îndeplineşte" (Cod Civil, art. 1662 şi următ.).

Cauţiunea este deci un *contract accesoriu,* iar obligaţia asumată de fidejusor este *subsidiară* obligaţiei principale asumată prin contractul comercial. Beneficiarul garanţiei (creditorul) are posibilitatea de a alege şi urmări în executarea creanţei sale fie pe debitor, fie pe fidejusor, fără să fie obligat să respecte o anumită ordine.

Fidejusorul urmărit în aceste condiţii se poate opune la plata sumei datorate creditorului, prin invocarea aşa-numitelor excepţii sau beneficii. Acestea sunt:

- *Beneficiul de discuţiune;* potrivit Codului Civil "fidejusorul nu este ţinut de a plăti creditorului decât când nu se poate îndestula de la debitorul principal, asupra averii căruia trebuie mai întâi să se facă discuţie, afară numai când însuşi a renunţat la acest beneficiu sau s-a obligat solidar cu datornicul" (art. 1662-1665).

Drept urmare, această excepţie procedurală, poate fi invocată de fidejusor dacă bunurile sale sunt puse sub urmărire silită de către creditor, înainte însă ca acesta să pornească măsurile de executare împotriva debitorului principal. Dacă prin textul cauţiunii a renunţat la acest "beneficiu", fidejusorul nu o mai poate invoca.

- *Beneficiul de diviziune* se referă la situaţia în care, mai multe persoane au garantat unul şi acelaşi creditor pentru una şi aceeaşi datorie, fiecare din ele rămâne obligată pentru datoria întreagă (Cod Civil, art. 1039 şi următ., 1142, 1674; Cod Comercial, art. 42). Totodată, se precizează că "fiecare din persoanele arătate la articolul precedent, întrucât nu a renunţat la beneficiul diviziunii poate cere ca creditorul să iniţieze mai întâi acţiunea sa şi să o reducă la proporţia fiecăruia" (Cod civil, art. 1667).

Prin invocarea acestui "beneficiu", fidejusorul îl poate obliga pe creditor să-şi restrângă executarea silită împotriva sa la o cotă parte din datorie, proporţională cu numărul total al garanţilor contractuali sau judiciari ai debitorului principal.

Dacă unul din garanţi este nesolvabil în perioada în care un altul dintre garanţi obţine diviziunea, acesta rămâne obligat în proporţia unei asemenea insolvabilităţi. Dacă însă insolvabilitatea a survenit după diviziune atunci nu mai poate fi răspunzător pentru aceasta (Cod Civil, art.: 1042, 1049, 1057, 1060).

În sfârşit, dacă unul din garanţi era insolvabil înainte de a invoca excepţia, partea sa contributivă trebuie suportată de ceilalţi.

- *Excepţiile datornicului principal inerente datoriei.* Dat fiind caracterul accesoriu al cauţiunii, în orice situaţie în care obligaţia principală, cea asumată prin contractul comercial, se stinge, cauţiunea dispare şi ea. Invocarea plăţii făcute de debitor, constituie cea mai puternică excepţie ce poate fi invocată de fidejusor (Cod Civil, art. 1681).

- *Excepţia cedării acţiunilor (cedendarum actionum).* Pe de o parte, efectul contractului de cauţiune, în cazul în care fidejusorul a executat obligaţiile debitorului, se materializează în dreptul fidejusorului de a recupera de la debitor tot ce a plătit, inclusiv cheltuielile pe care le-a ocazionat executarea.

Pe de altă parte, fidejusorul se eliberează de garanţia sa când nu poate să intre în drepturile, privilegiile şi ipotecile creditorului din cauza acestuia (Cod Civil, art. 1682).

Aceasta, deoarece, fidejusorul, când se obligă a garanta o obligaţie, ţine seama şi de celelalte garanţii de care dispune creditorul asupra debitorului principal,

Scanned with OKEN Scanner

garanţii care urmează a trece în favoarea fidejusorului, dacă el a executat obligaţia în locul debitorului principal. În esenţă, ele sunt destinate să asigure despăgubirea fidejusorului pentru plata făcută în contul debitorului principal.

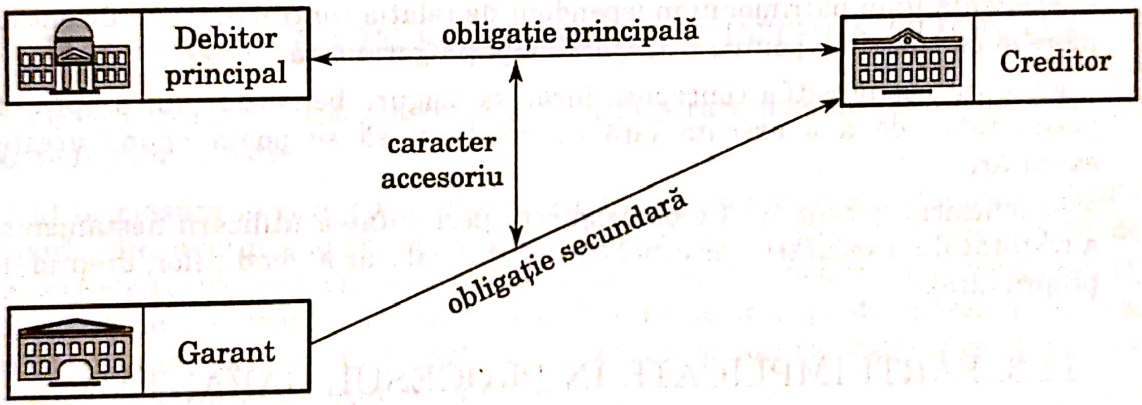
b. **Solidaritatea.** În cazul în care garantul îşi asumă o obligaţie identică cu cea a debitorului garantat şi se află pe acelaşi plan cu a debitorului principal, este vorba despre o obligaţie cu subiecte multiple sau solidaritate.

Persoana care şi-a asumat o astfel de obligaţie se numeşte *codebitor,* iar obligaţia astfel asumată se numeşte *solidară.* În virtutea unei garanţii solidare, codebitorul este ţinut la plată în mod egal cu debitorul pentru care a garantat.

Clauza de solidaritate trebuie trecută expres în textul garanţiei, iar efectul ei este acela că garanţii, fidejusorii pierd dreptul de a invoca în opunerea la plată beneficiile prezentate mai sus.

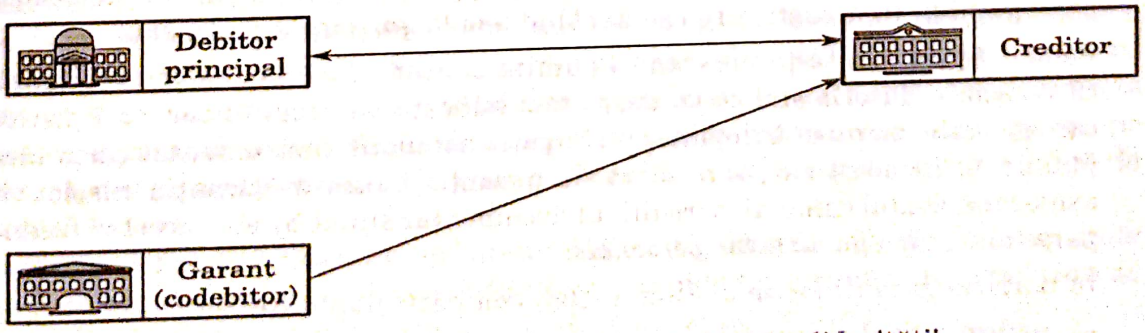
De asemenea, fiind codebitor principal, fidejusorul nu va putea să respingă nici urmărirea creditorului invocând excepţia cedării acţiunilor.

Singura excepţie la plată pe care o poate invoca, deci se poate opune plăţii, este excepţia datornicului principal inerente datoriei, respectiv plata a fost făcută de debitorul principal (Cod Civil, art. 1681).



Schema 76. Relaţiile obligaţionale în cazul cauţiunii.

N.B. - Garantul se poate opune la plată invocând beneficiile garantului solidar



Schema 77. Relaţiile obligaţionale în cazul solidarităţii.

N.B. - Creditorul se poate adresa deopotrivă debitorului principal sau codebitorului pentru executarea plăţii

Cauţiunea, în esenţa sa, aşa cum a fost prezentată mai sus, constituie baza unor acte juridice care sunt apreciate drept garanţie, fie în baza conţinutului lor juridic, fie în baza efectelor juridice pe care le generează, similare din punct de vedere al finalităţii.

Prin *garanţie, în sens larg, se înţelege orice metodă, instrument sau angajament accesoriu contractului comercial internaţional pus la dispoziţia sau emis în favoarea unui titular de drepturi, în virtutea contractului încheiat, capabil să asigure respectivului beneficiar realizarea certă a drepturilor garantate sau reparaţia bănească (sau fizică) corespunzătoare pentru daunele provocate de nerealizarea acestor drepturi.*

Pornind de la accepţiunea dată garanţiei, obligaţia din contractul comercial, aşa după cum s-a prezentat, este *obligaţia principală.* În virtutea ei, contractanţii sunt obligaţi, *în primul rând,* să-şi îndeplinească obligaţiile asumate. Garanţia cerută suplimentar dă naştere *unei a doua relaţii obligaţionale, secundare,* dar egală ca valoare şi formă, respectiv numai dacă obligaţia iniţială asumată nu a fost îndeplinită se apelează la executarea garanţiei.

În acest context, garanţia, indiferent de natura obligaţiilor garantate sau instrumentul de garantare utilizat, trebuie să răspundă anumitor *cerinţe de bază:*

– existenţa unui patrimoniu independent de relaţia contractuală, suficient de mare şi cert în timp pentru a acoperi obligaţia garantată;

– garanţia să fie astfel concepută încât să asigure beneficiarului dreptul şi posibilitatea de a o executa fără ca debitorul să se poată opune acestei executări;

– beneficiarul garanţiei să aibă asigurată posibilitatea utilizării nestânjenite a rezultatului executării garanţiei (transferul valutar al fondurilor, dreptul de proprietate).

11.3. PĂRŢI IMPLICATE ÎN PROCESUL GARANTĂRII

Cel solicitat să ofere o garanţie suplimentară privind îndeplinirea obligaţiei asumate prin contract are, în principiu, două alternative:

– poate garanta cu bunurile sale materiale, financiare pe care sub forma ipotecii, gajului, depozitului bancar colateral etc., le pune la dispoziţia partenerului, în această situaţie apelându-se la *garanţiile reale,* sau;

– poate apela la o terţă persoană - numită *garant* - care să-şi asume obligaţia că va achita datoria sau că va despăgubi băneşte, în cazul în care, cel pentru care garantează nu-şi îndeplineşte obligaţia asumată. Instrumentul garantării putând fi, în acest caz, scrisoarea de garanţie bancară, garanţia caselor de asigurare, avalul cambial, acreditivul documentar stand-by etc., acestea făcând parte din grupa *garanţiilor personale.*

În materia garanţiilor se disting, astfel, trei părţi implicate:

– **ordonatorul garanţiei** care este debitorul principal. El este cel căruia partenerul de contract (beneficiarul garanţiei) i-a solicitat o garanţie şi, drept urmare, trebuie să i-o ofere. În consecinţă, ordonatorul solicită unei terţe persoane - garantul - o garanţie;

– **beneficiarul garanţiei** este cel în favoarea căruia garantul emite garanţia. Beneficiarul, în baza garanţiei, ca *document scris* pe care îl deţine, poate solicita

executarea garanţiei (încasarea contravalorii sumei garantate) dacă ordonatorul, ca debitor principal, nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată. Deseori, în cadrul aceluiaşi contract, ambii parteneri se află în dubla ipostază de beneficiar şi ordonator de garanţie (Schema 78);

– **garantul** este debitorul secundar, cel care, în cazul neîndeplinirii obligaţiilor de către debitorul principal, le îndeplineşte el cu caracter reparatoriu.

La îndeplinirea obligaţiilor ordonatorului, garantul se poate angaja în două moduri:

– să îndeplinească întocmai obligaţiile contractuale, de exemplu: să livreze el marfa nelivrată de debitorul principal, să efectueze service-ul în perioada de garanţie tehnică etc., aceasta fiind *reparaţia fizică,* sau

– să-l despăgubească băneşte pe beneficiarul garanţiei pentru neîndeplinirea obligaţiilor debitorului principal, aceasta fiind *reparaţia bănească.*

Întrucât reparaţia fizică implică complicaţii deosebite - de exemplu, să găsească un alt producător de utilaje, o firmă specializată în service etc. - este mai rar utilizată, cea preferată de practică fiind reparaţia bănească.

11.4. GARANŢII ÎN SCHIMBURILE INTERNAŢIONALE

Orice persoană fizică sau persoană juridică care dispune de un patrimoniu poate fi *garant*. Astfel:

a) În măsura în care *partenerul de contract* poate separa într-o formă legală o parte din avutul său (bunuri, active financiare, depozite bancare, hârtii de valoare etc.) şi să-l pună necondiţionat la dispoziţia beneficiarului, *poate fi garant.*

De reţinut, contractorul (una din părţile contractante) poate apărea în calitate de garant când dispune de o parte a *patrimoniului său cu statut juridic distinct de acela implicat în realizarea contractului.*

Avantajul unui astfel de garant este determinat de faptul că se obţine o garanţie fără costuri care să greveze costul total al operaţiunii de bază, tranzacţiei comerciale.

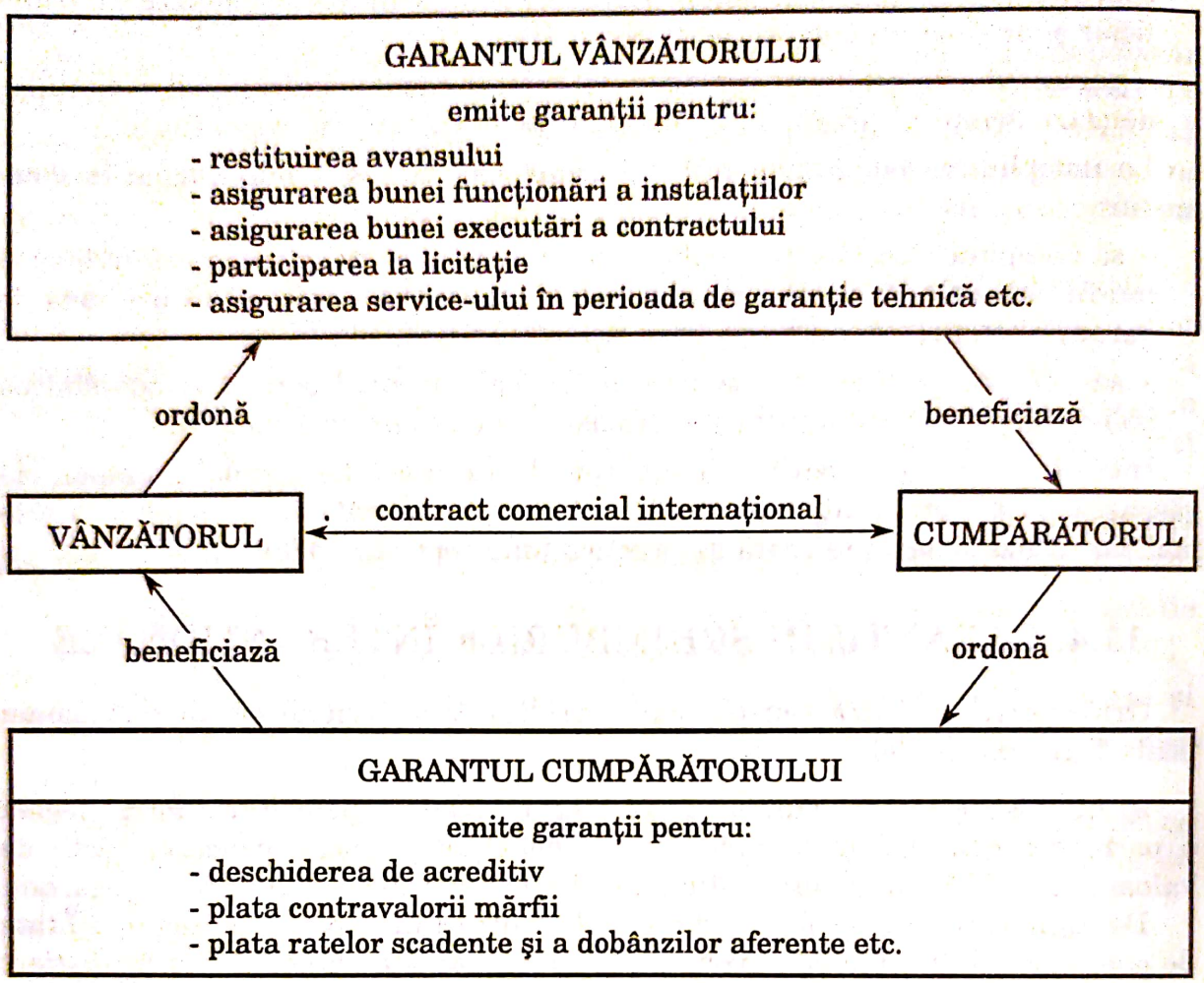
Principalul *dezavantaj* îl reprezintă incertitudinea statutului juridic al patrimoniului de garantare în caz de faliment al contractorului. În diferite sisteme de drept şi în funcţie de forma de garantare adoptată, acest patrimoniu poate fi absorbit de masa activelor falimentare sau poate fi tratat din punct de vedere juridic ca destinat cu prioritate îndestulării beneficiarului garanţiei. Aceste aspecte impun cunoaşterea aprofundată a legislaţiei care guvernează garanţia şi pe garant, din ţara partenerului de afaceri. De reţinut, legislaţia în materie diferă de la ţară la ţară.

Tot mai frecvent utilizate, în ultimii ani sunt garanţiile oferite de companiile tip holding, formate din diferite entităţi cu personalitate juridică proprie, care se garantează reciproc, diminuând sensibil problema falimentului.

b. **Orice firmă, companie industrială, comercială** nelegată de raportul contractual, în măsura în care patrimoniul său îndeplineşte condiţiile cerute, poate fi garant. Astfel, o companie comercială terţă, în înţelegere cu contractorul, îşi poate oferi garanţia faţă de beneficiar, care poate fi acceptat în calitate de garant. Acceptarea unui astfel de garant implică ca firma respectivă să fie de o

Scanned with OKEN Scanner

seriozitate recunoscută, cu o situaţie economică şi financiară considerate suficient de solide pentru acoperirea întinderii angajamentului asumat prin garanţie.



Schema 78. Dubla ipostază beneficiar/ordonator de garanţii a partenerilor de contract.

Un avantaj important al acceptării unui astfel de garant este acela că garantul poate fi o firmă cu activitate similară contractorului; deci, poate oferi garanţii de executare fizică, care, în anumite cazuri, sunt preferabile garanţiilor cu caracter reparatoriu, de compensare bănească. În general, se apelează la astfel de garanţii în cadrul contractelor de livrare de furnitură la comandă, unicate, precum şi al contractelor pe termen lung care prevăd livrarea unor mărfuri fungibile, zăcăminte etc.

Există în practica internaţională numeroase exemple de contracte în care scopul urmărit este obţinerea de surse energetice (cărbune) pe termen lung. În asemenea tranzacţii, partenerii sunt, de regulă, un proprietar de zăcământ şi un investitor care urmăreşte recuperarea investiţiei în natură, din produsul exploatării. În acest caz, investitorul preferă în locul garanţiei de restituire a investiţiei, garanţia unei terţe companii producătoare de minereuri similare, de a prelua obligaţiile de livrare ale contractorului în cazul încetării contractului.

Acceptarea unor astfel de companii comerciale în calitate de garanţi presupune cunoaşterea perfectă a situaţiei economice a acestora şi a certitudinii credibilităţii lor, care adesea sunt greu de obţinut ca informaţie.

c. **Societatea de asigurări** este o companie specializată în acoperirea riscurilor de producţie şi comerciale care, mai ales în ţările dezvoltate, ocupă un loc important în ierarhia garanţilor. Cu toate că aparent prezintă riscuri similare

Scanned with OKEN Scanner

cu oricare altă companie comercială, faptul că este specializată în acoperirea diferitelor tipuri de riscuri, îi conferă un plus de credibilitate comparativ cu alte terţe firme comerciale. În general, societăţile de asigurare se remarcă prin politica expertă de administrare a capitalului şi rezervelor în vederea realizării echilibrului financiar specific.

Principalul dezavantaj al acestui tip de garant este legat de procedura specifică a societăţilor de asigurare în executarea obligaţiilor de despăgubire, care reclamă, de regulă, proba sau constatarea daunei reale şi necesită un timp relativ îndelungat pentru plată.

d. **Statul şi reprezentanţii acestuia.** Au apărut în calitate de garanţi tot mai frecvent în schimburile internaţionale, o dată cu creşterea participării statelor sărace şi în curs de dezvoltare la comerţul internaţional.

După dobândirea independenţei politice, numeroase ţări în curs de dezvoltare au promovat programe de dezvoltare şi încurajare a schimburilor cu străinătatea pentru consolidarea lor economică. În acelaşi timp, aceste state nu dispuneau de un sistem bancar şi de asigurări structurat şi recunoscut pe plan internaţional. În acest context, comerţul internaţional a cunoscut tot mai frecvente operaţiuni care se desfăşoară sub garanţia statului, reprezentat prin şeful statului, guvern, banca centrală, ministerul de Finanţe etc.

Deşi teoretic aceste garanţii prezintă maximum de securitate, practic ele sunt privite cu rezervă de comercianţi şi pe cât posibil, evitate.

Această atitudine este determinată de:

– imposibilitatea cunoaşterii în cele mai multe cazuri de la bun început a reglementărilor de drept constituţional, civil sau/şi comercial privind competenţa reprezentanţilor statului de a se angaja prin garanţii faţă de străinătate. Este uşor de înţeles dificultatea de a respinge o garanţie de stat sau a solicita în momentul emiterii ei proba capacităţii legale a garantului, când acesta este un reprezentant de frunte al statului respectiv. Din aceste considerente, acceptarea unei astfel de garanţii (şi a garanţiilor în general) trebuie negociată în perioada precontractuală, după elucidarea problemei competenţei;

– dificultatea determinării patrimoniului garantului (statului) şi a suficienţei acestuia faţă de întinderea garanţiei. Dacă, de exemplu, garantul este ministerul Finanţelor, o evaluare a bugetului statului şi a activelor trezoreriei este relativ posibilă. În cazul garanţiilor emise de guvern sau de şeful statului, patrimoniul garantului este imposibil de evaluat;

– necunoaşterea modului de executare a garanţiilor emise de stat, având în vedere reglementarea diferită în diverse ţări a imunităţii suverane, a modului de angajare a statului în operaţiuni comerciale, necunoaşterea unor astfel de probleme şi a altora poate avea implicaţii dintre cele mai complexe în caz de litigiu;

– la aceste aspecte, se adaugă riscurile decurgând din stabilitatea sistemului politic al statului garant. Eventualitatea oricărei schimbări de natură politică în interiorul ţării poate periclita însăşi existenţa garanţiei. Istoria contemporană cunoaşte numeroase cazuri când, drept urmare a schimbării politice, noul guvern nu a mai recunoscut angajamentele de plată asumate de vechiul guvern. În final, problemele de nivel interstatal s-au rezolvat, dar după mai mulţi ani.

Scanned with OKEN Scanner

e. **Instituţiile bancare şi financiare** ocupă primul loc în ierarhia preferinţelor privind selectarea garanţilor. Operaţiunile de plăţi şi creditare efectuate de bănci reclamă desfăşurarea permanentă a unor activităţi de studiu a situaţiei economico-financiare a clientelei, culegere de informaţii complete despre aceasta, efectuarea de analize financiare şi de credit. Aceste activităţi, în acelaşi timp, sunt facilitate şi de rolul băncilor în administrarea şi manipularea resurselor financiare proprii şi ale clientelei.

Pornind de la aceste posibilităţi, paralel cu activităţile de plăţi şi credite, băncile îşi dezvoltă şi o gamă largă de servicii de garantare pe care le oferă clienţilor.

Încrederea de care se bucură băncile în calitate de garanţi are la bază următoarele elemente:

- existenţa unui patrimoniu suficient şi binecunoscut de părţi, conjugat cu politica expertă de administrare a activelor şi obligaţiilor caracteristice activităţii bancare. Aceste aspecte oferă siguranţa că banca nu va emite obligaţii fără acoperire (cel puţin în principiu);
- bonitatea şi seriozitatea recunoscute ca atribute fundamentale ale instituţiilor bancare în respectarea angajamentelor de plată asumate;
- facilităţile complementare oferite de bănci în efectuarea transferurilor bancare şi ale altor servicii financiare;
- posibilităţile oferite de bănci de a-şi determina clienţii pentru contul cărora emit garanţii să-şi onoreze obligaţiile contractuale, creând astfel un climat de încredere a întregului complex de relaţii de garantare;
- existenţa reţelei bancare bazată pe relaţiile de corespondent existente la nivel internaţional face posibilă cunoaşterea fiecărei bănci (cu care o bancă se află în relaţii de corespondent), garantarea interbancară, relaţii de comunicaţii şi control reciproc, mai ales în ce priveşte autenticitatea înscrisurilor bancare.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul XII

GARANŢIA BANCARĂ

12.1. CONCEPT. REGLEMENTĂRI

Garanţie bancară este un angajament scris asumat de o bancă *(banca garantă)*, în favoarea unei persoane, denumită *beneficiarul garanţiei,* de a plăti acestuia o sumă de bani, în cazul în care o altă persoană, denumită *ordonator* în contul căreia se emite garanţia, nu a onorat o anumită obligaţie asumată printr-un contract, sau a onorat-o defectuos, faţă de beneficiarul garanţiei. În ţara noastră garanţia bancară este, cel mai adesea, denumită *scrisoare de garanţie bancară.*

Deci, banca, prin garanţia bancară, nu garantează fapte, ci preia o obligaţie de plată, cu titlu reparatoriu pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea defectuoasă a unui angajament asumat prin contract.

În acelaşi timp, obligaţia de plată asumată de bancă este accesorie obligaţiei debitorului principal care s-a obligat la o anumită prestaţie prin contractul comercial (schema 76 şi 77).

Granţia bancară are la bază instituţia cauţiunii, ea făcând parte din categoria garanţiilor personale. În esenţă, acesta presupune garantarea de către un terţ, cu propriul său patrimoniu, a obligaţiei debitorului faţă de creditorul său.

Privită în ansamblu, garanţia bancară îmbracă caracteristicile unui contract de garanţie:

– este un contract *consensual,* întrucât contractul de garanţie se formează prin acordul de voinţă al părţilor (garant şi beneficiar), fără să fie necesară îndeplinirea unor formalităţi sau remiterea unui bun, obiect;

– este un contract *unilateral,* deoarece cel care se obligă este numai garantul (banca, creditorul) beneficiarul neavând nici o obligaţie faţă de garant;

– este un contract cu titlu *gratuit;*

– este un contract *subsidiar,* întrucât însoţeşte obligaţia principală (din contract) şi este determinat la acesta.

Astfel, emiterea unei garanţii bancare determină între părţile implicate trei raporturi juridice:

– **raportul juridic fundamental,** ca rezultat al contractului comercial internaţional, încheiat între vânzător şi cumpărător;

– **raportul juridic de mandat,** prin care debitorul principal împuterniceşte banca să garanteze executarea întocmai a obligaţiilor sale. Debitorul principal, poate fi deopotrivă vânzătorul sau cumpărătorul (vezi Schema 78), în funcţie de obiectul garanţiei. În baza acestui raport juridic, banca emite garanţia, iar în cazul în care a fost executată, *îşi recuperează banii de la debitorul principal;*

– **raportul juridic rezultat din contractul de garanţie bancară,** dintre bancă şi beneficiarul garanţiei. Beneficiarul garanţiei nu are nici o obligaţie faţă de bancă. În cazul însă, în care, debitorul principal nu-şi îndeplineşte obligaţia asumată prin contract, beneficiarul se adresează băncii garante pentru executarea garanţiei, respectiv încasarea banilor.

Scanned with OKEN Scanner

Într-o abordare strictă, garanţiile bancare, făcând parte din categoria garanţiilor personale, se pot clasifica în: *garanţii simple* (accesorii) şi *garanţii solidare.*

În funcţie de modul în care banca se angajează la plată, mai profund sau mai superficial, în principiu, garanţiile bancare pot îmbrăca forma:

– **cauţiunii** (bancare, solidare etc.) care are un **caracter secundar**, atât în **intenţie**, cât şi în **formă**. Înţelegerea dintre părţi este ca garantului să i se pretindă plata **numai** în cazul în care ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată prin contractul de bază (comercial) Adesea, cauţiunea impune dovada incapacităţii plăţii debitorului principal prin acţionarea sa în judecată;

– **angajamentului de plată,** care are un caracter **secundar ca intenţie,** dar **primar în formă**. Cel care trebuie să îndeplinească, în primul rând, o obligaţie, este ordonatorul. La garanţie se face apel numai dacă acesta nu şi-a îndeplinit obligaţiile asumate. Cu toate că aceasta este **intenţia**, garanţia bancară nu este ca **formă** legată de neîndeplinirea celor stabilite în contractul comercial, ea putând fi independentă.

Dat fiind riscurile pe care le incumbă pentru beneficiar, cauţiunea nu este utilizată în practica garantării internaţionale, ci cel mai adesea, pentru garantarea tranzacţiilor în interiorul ţărilor, pe plan intern.

Prin caracterul său independent de relaţia contractuală de bază s-a impus **angajamentul de plată al băncii**, consacrat sub denumirea de **garanţie bancară** sau **scrisoare de garanţie bancară**.

În materie de **garanţii bancare** problema fundamentală este legată de sistemul de drept care guvernează **garanţia respectivă**. Practica a dovedit că în materie de garanţii rămân suverane: dreptul naţional (al ţării garantului) şi practica bancară.

Din această cauză, o garanţie bancară, în funcţie de diferite clauze inserate în textul său este denumită "independentă" "la prima şi simpla cerere", "la cerere" "condiţionată" "necondiţionată" etc., în toate cazurile fiind un angajament de plată asumat de o bancă.

Fiecare sintagmă asociată denumirii garanţiei bancare încearcă să surprindă modul în care beneficiarul este condiţionat sau nu în momentul în care cere plata şi cât de profund este angajată la plată banca.

Dat fiind rolul tot mai important al garanţiilor în derularea tranzacţiilor internaţionale Camera de Comerţ Internaţională de la Paris, precum şi alte organisme internaţionale au fost preocupate de **uniformizarea practicilor în materie de garanţii.**

În acest sens, în 1978, CCI - Paris a elaborat "Reguli uniforme pentru garanţiile contractuale" document cunoscut sub denumirea de "Publicaţia nr. 325". Aceste Reguli, au avut ca principal obiectiv să rezolve problemele legate de executarea abuzivă, necinstită a garanţiilor, încercând să stabilească un cadru juridic cu privire la dreptul beneficiarului garanţiei privind solicitarea executării garanţiei. Deşi Publicaţia nr. 325 continuă să fie utilizată, evoluţia practicii internaţionale în materie a evidenţiat limitele ei (anexa III).

Drept urmare, în 1992, CCI - Paris elaborează un nou document, denumit "Reguli Uniforme pentru Garanţiile de Cerere" - Publicaţia nr. 458 (anexa IV) care a devenit aplicabilă din ian. 1994. Astfel, în prezent, în materie de garanţii, sunt valabile atât Publicaţia nr. 458, cât şi Publicaţia nr. 325, ultima urmând a fi revizuită în viitor.

Scanned with OKEN Scanner

Preocupările Comisiei Comerciale Internaţionale şi a Comisiei de Tehnici şi Practici Bancare din cadrul CCI - Paris, în materie de garanţii, sunt călăuzite de ideea uniformizării practicilor - dar şi a recunoaşterii - acestor Reguli la nivelul comunităţii bancare internaţionale, aşa cum sa întâmplat, în materie de acreditive, cu Publicaţia 500.

Prin Publicaţia nr. 458 se impune în mod "oficial" termenul de **garanţie la cerere**.

Accepţiunea pe care o promovează Publicaţia 458, este aceea ca garanţiile la cerere să fie plătibile la **prima** cerere scrisă **fără** a necesita şi alte documente scrise, doveditoare (deşi acest lucru nu este exclus).

După unii autori, însăşi necesitatea prezentării unor documente, conferă unei garanţii un **caracter condiţionat**.

Practica garanţiilor **necondiţionate** este tot mai larg utilizată pe plan internaţional, în vederea apărării beneficiarilor de garanţii de eventualele obstrucţii sau restricţii legate de condiţiile şi modul de executare al garanţiilor.

Relevantă, în acest sens, este practica instituţiilor financiare internaţionale (BIRD, AID, SFI) care; în cadrul operaţiunilor de finanţare sau cofinanţare legate de comerţ şi cooperare realizate în ţările membre cu sprijinul lor, impun forme de **garantare necondiţionate**.

De la această accepţiune, care este tot mai preferată, în practica financiar-bancară, adesea se utilizează sintagma "**garanţii la prima şi simpla cerere**". Acestea semnificând, în fapt - o garanţie necondiţionată, în sensul că fără nici o altă condiţie, decât cererea scrisă a beneficiarului, garantul va plăti suma solicitată (conform valorii garanţiei, bineînţeles).

Totuşi, pentru protecţia ordonatorului, dar şi garantului, prezentarea unor documente alături de cererea scrisă de plată, va rămâne o practică absolut necesară în anumite tranzacţii, luată în considerare şi de Publicaţia nr. 458.

Ceea ce se promovează prin aceste noi reguli ale CCI - Paris, sunt trei principii fundamentale ale garanţiilor la cerere:

– **independenţa** garanţiei faţă de contractul de bază;

– caracterul **documentar** al garanţiei;

– şi **formalismul** acesteia respectiv garantul acţionează **numai** dacă cererea de plată sau/şi documentele apar a fi conforme cu cele stipulate în garanţie.

Prin stipularea acestor principii este evidentă intenţia autorilor Publicaţie 458 de a apropia regulile privind garanţiile de cale referitoare la acreditivele documentare.

Aplicarea Regulilor în materie de garanţii (Publicaţia 325 şi Publicaţia 458) este **voluntară**, respectiv ele se aplică acelor garanţii în **al căror text** se precizează expres că sunt supuse uneia din publicaţiile amintite (asemănător acreditivelor documentare).

Deşi, există aceste preocupări, băncile continuă să aibă în vedere dreptul naţional al ţării băncii garante, manifestând rezerve în aplicarea acestor Reguli.

În continuare, în text, toate trimiterile sub forma (art...) se referă la Publicaţia 458 (anexa IV).

12.2. GARANŢIA BANCARĂ. ELEMENTE

Deoarece constituie un act juridic cu implicaţii patrimoniale, garanţia bancară trebuie în mod obligatoriu să îndeplinească anumite condiţii de fond şi formă care să poată permite utilizarea ei corespunzător scopului urmărit.

Scanned with OKEN Scanner

Banca (garantă)

Data emiterii .....
Localitatea .....

Către firma ... (beneficiarul garanţiei, importatorul)

1. Părţi implicate

Ne referim la contractul nr. ... încheiat între dvs. ... (numele beneficiarului garanţiei) în calitate de cumpărător şi firma ... (numele ordonatorului) în calitate de vânzător privind livrarea a ...

2. Obiectul garanţiei

Prin acest contract cumpărătorul s-a obligat la plata unui avans de ... % din valoarea contractului, (adică ... suma în cifre şi litere) în favoarea vânzătorului. Vânzătorul s-a obligat să restituie cumpărătorului acest avans împreună cu o dobândă de ... % p.a. calculată de la data încasării avansului până la data restituirii acestuia în cazul şi în măsura în care nu îşi va îndeplini obligaţiile de livrare în termenele şi în condiţiile prevăzute contractual.

Conform contractului obligaţia de restituire a avansului se reduce automat cu ... % din valoarea fiecărei livrări efectuate de vânzător.

În scopul garantării restituirii avansului şi plăţii dobânzii vânzătorul s-a obligat să prezinte cumpărătorului o scrisoare de garanţie bancară conform anexei nr ... din contract.

3. Valoarea garanţiei

Având în vedere cele de mai sus noi, (garantul, banca) ne angajăm irevocabil de a plăti în favoarea dvs. suma de ... sau partea din aceasta neacoperită (nelichidată) prin livrări efectuate de vânzător, împreună cu dobânda definită ca mai sus, în cazul în care vânzătorul nu ne va dovedi că şi-a îndeplinit în totalitate şi conform termenelor şi condiţiile contractuale obligaţiile sale de livrare prevăzute în contract. Dovada îndeplinirii obligaţiilor sale de livrare se va putea face numai prin prezentarea documentelor de expediţie prevăzute la art. ... din contract.

4. Forma de angajament a băncii

Vom efectua plata în virtutea acestei scrisori de garanţie **la prima şi simpla dvs. cerere şi fără nici o altă formalitate** din partea dvs., renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca – pentru a ne opune plăţii solicitate – vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea (ordonatorului garanţiei, exportatorul), forţă majoră sau restricţii valutare de care s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dvs. să faceţi apel contra (exportatorului, ordonatorului), printr-un tribunal sau arbitraj şi fără a avea dreptul de a invoca o eventuală acţiune judecătorească contra noastră sau contra dvs. intentată de ordonator sau de un terţ, cu excepţia livărilor efectuate de vânzător şi dovedite de documentele de expediere prevăzute la art. ... din contract pentru 100% din valoarea contractului.

5. Condiţiile şi modul de plată

Cererea dvs. scrisă va fi însoţită de declaraţia dvs. scrisă prin care ne confirmaţi că ... (ordonatorul) nu şi-a îndeplinit obligaţiile contractuale şi sunteţi îndreptăţiţi să solicitaţi această plată.

6. Valabilitatea garanţiei

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la ... zile de la data ultimei livrări efective efectuate de vânzător conform contractului.

Imediat ce va deveni fără obiect această scrisoare de garanţie ne va fi restituită.

7. Clauza de legislaţie

Pentru orice diferent apărut între părţi privitor la această plată sau cerere acesteia, legea aplicabilă este a ţării unde îşi are sediul banca garantă adică (ţara, denumirea instanţei, sediul).

8. Clauza de reducere

Cu fiecare plată făcută de noi în cadrul acestei garanţii, obligaţiile noastre de plată se reduc automat proporţional (prorata).

9. Clauza de identificare

În scopul identificării cererii de plată şi a confirmării dvs. mai sus menţionate acestea trebuie să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim rang, însoţite de declaraţia acesteia prin care să certifice că semnăturile ce angajează firma dvs. sunt valabile juridic.

Semnătura băncii garante

Schema 78bis. Exemplu de scrisoare de garanţie bancară de restituire a avansului.

Cu scop ilustrativ, au fost incluse **elementele esenţiale** ale unei garanţii bancare. Numerotarea elementelor corespunde numerotării din text, unde acestea sunt comentate.

Scanned with OKEN Scanner

COMENTARIU. Aceasta este o garanţie la cerere, întrucât în textul ei banca garantă se angajează la plată la prima şi simpla cerere a beneficiarului garanţiei; pentru a evita orice opunere la plată, beneficiarul garanţiei a cerut ca formula de angajament a băncii să fie urmată de precizarea în extenso a renunţării la toate beneficiile sau obiecţiile opunerii la plată; faptul că sunt solicitate o cerere scrisă, respectiv, o declaraţie că beneficiarul nu şi-a onorat obligaţiile contractuale, şi autenticitatea iscăliturilor nu constituie elemente de condiţionare a plăţii; legea aplicabilă este a ţării băncii garante. În limbajul bancar curent o astfel de garanţie este denumită şi "la prima şi simpla cerere", "la cerere", sau, "garanţie bancară independentă".

Deşi în materie de garanţii bancare există o mare diversitate de reglementări, determinate de dreptul naţional al fiecărui stat, acestea întotdeauna conţin anumite elemente (schema 78 bis).

1. **Părţile implicate.** În cazul garanţiei bancare cele trei părţi implicate sunt:

– **ordonatorul** este cel la solicitarea căruia se emite garanţia şi care are calitatea de obligat principal de a executa - în virtutea contractului comercial - obligaţia ce constituie obiectul garanţiei (debitor principal);

– **beneficiarul garanţiei** este titularul creanţei pe linie contractuală în favoarea căruia banca emite garanţia, deci în favoarea căruia se va efectua plata în caz de executare a garanţiei. Din punct de vedere al beneficiarului, garanţia bancară este un titlu nominal, nenegociabil, *deci pe care beneficiarul nu-l poate transfera în favoarea unui terţ,* faţă de care angajamentul garantului este, de regulă, nul;

– **banca garantă** este cea care emite garanţia, angajându-se alături de debitorul principal, pentru cazul în care acesta ar refuza sau nu ar fi în măsură să onoreze el însuşi obligaţia garantată.

În solicitarea şi/sau acceptarea unei garanţii bancare, referitor la banca garantă, agenţii economici trebuie să aibă în vedere:

– seriozitatea şi solvabilitatea băncii. Există ţări cu situaţii financiare precare, reflectate şi la nivel bancar, astfel încât, deşi băncile sunt dispuse să ofere scrisori de garanţie, nu dispun însă şi de fondurile necesare onorării în caz de executare, sau, după caz, au plafonul depăşit;

– capacitatea băncii de a emite angajamentul de plată respectiv în relaţie cu statutul său de funcţionare şi de legislaţia ţării unde îşi desfăşoară activitatea. De exemplu, prin legislaţia bancară americană, băncile din S.U.A. nu pot emite scrisori de garanţie bancară, ele practicând în acelaşi scop acreditivul documentar stand-by (paragrafele 3.8.2. şi 13.2.);

– competenţa de semnătură a angajaţilor băncii care semnează garanţia în numele acesteia. De regulă, pe nivele ierarhice, salariaţii unei bănci au dreptul de semnătură în funcţie de suma pentru care se garantează.

În general, aceste aspecte implică consultarea de către agentul economic a băncii prin care lucrează şi atestarea de către o bancă corespondentă în cunoştinţă de cauză, a validităţii scrisorii de garanţie bancară. Desigur, aceste informaţii trebuie culese şi interpretate corespunzător intereselor agentului economic înainte de încheierea contractului comercial internaţional.

În textul unei garanţii, ordonatorul şi beneficiarul garanţiei sunt prezentaţi cu toate datele de identificare (nume, prenume, oraş, ţară), cel mai adesea în fraza de început a textului. Banca garantă se regăseşte în antetul înscrisului, în formula de angajament *"ne angajăm"* sau *"noi Banca ne"* şi, în final, sub forma semnăturii autografe ce însoţeşte numele patrimonic al băncii garante.

Scanned with OKEN Scanner

2. **Obiectul garanţiei,** în esenţă, este natura obligaţiei contractuale garantate, respectiv *ce* anume se garantează (nu suma de bani). Obiect al garanţiei îl poate forma, practic, orice obligaţie asumată prin contractul de bază. Delimitarea obiectului în textul garanţiei se face prin *enunţarea sa completă* sau prin trimiterea la înscrisul contractual care îl stipulează (de exemplu, potrivit art. ... din contractul nr. ...). Potrivit Publicaţiei nr. 458, se recomandă ca în textul garanţiei să se facă trimitere expresă la tranzacţia de bază, cauza emiterii garanţiei sub forma de exemplu "Contract nr. ..., din ... privind livrarea de maşini" De reţinut, faptul că garanţia preia în textul ei *elementele care au fost stabilite în contractul comercial.* Prin garanţie nu se pot "repara" omisiunile din contract sau greşita lor precizare.

De subliniat este şi faptul că prin garanţiile emise, băncile nu garantează fapte, ci *efectuarea unor plăţi* drept compensare bănească pentru o obligaţie neîndeplinită sau îndeplinită defectuos de ordonatorul garanţiei.

3. **Valoarea garanţiei** reprezintă o sumă de bani pe care banca garantă se obligă să o plătească beneficiarului garanţiei. Suma trebuie să fie fixă şi nu determinabilă, luându-se în calcul şi posibilitatea plăţii unor dobânzi (de exemplu, în cazul garanţiei de restituire a avansului).

Valoarea garanţiei este în strânsă concordanţă cu obiectul garanţiei. Din acest punct de vedere, se disting garanţiile a căror valoare este determinată direct de însuşi obiectul garanţiei, de exemplu, restituirea avansului; plata contravalorii mărfurilor livrate, plata ratelor şi a dobânzilor scadente. O a doua grupă o formează garanţiile a căror valoare este determinată procentual în raport cu valoarea contractului care a generat garanţia. De exemplu, garanţiile pentru bună executare a contractului, pentru garanţie tehnică etc., valoarea lor se situează între 5-15% din valoarea contractului, cifre negociabile ce diferă de la bancă la bancă, de la contract la contract, luându-se în considerare şi uzanţa pieţei. Indiferent de modul de stabilire a valorii garanţiei (direct sau ca procent din întreg) *suma este menţionată expres în cifre şi litere cu precizarea monedei în care se va face plata.*

În cazul garanţiilor emise în baza unor contracte care prevăd livrări şi plăţi eşalonate în timp, trebuie să se urmărească ca valoarea livrărilor în timp să nu depăşească valoarea garanţiilor.

De exemplu, o firmă românească a convenit cu partenerul străin să îi livreze mobilă în şase loturi lunare, fiecare lot în valoare de 100.000 USD, destinată să acopere contravaloarea unei livrări. Operaţiunea s-a derulat corespunzător, respectiv, după livrarea fiecărui lot şi depunerea documentelor în bancă, exportatorul român încasa contravaloarea mărfii livrate (a fiecărui lot). Înainte de a pregăti pentru export penultimul lot, se primeşte un fax de la firma străină care solicită livrarea ultimelor două loturi simultan. Agentul economic, procedează în consecinţă, dar când depune documentele de export spre încasare, este încunoştiinţat că firma străină nu poate efectua plata. Având scrisoarea de garanţie bancară, agentul economic solicită executarea ei. Banca garantă achită însă *numai* valoarea înscrisă în text, respectiv 100.000 USD. Astfel, partea română a rămas cu un prejudiciu neacoperit de 100.000 USD, ca urmare a încrederii, în acest caz nejustificate, pe care a avut-o în partenerul de contract de a livra două loturi simultan, acoperite însă de o garanţie pentru un singur lot.

4. **Formula de angajament a băncii,** în esenţă, este fraza din textul garanţiei, prin care banca, în calitate de garant se obligă la plată în favoarea

Scanned with OKEN Scanner

beneficiarului garanţiei. Formula de angajament a băncii trebuie să fie clară, fără posibilitatea de a i se putea da altă interpretare.

În funcţie de modul în care băncile se angajează la plată, respectiv, în funcţie de natura juridică a angajamentului, garanţiile pot fi:

a. **garanţii accesorii** (simple) obligaţiei principale, sub forma cauţiunii bancare (paragraf 12.3.1.) în care banca garantă este debitor subsidiar în cazul în care debitorul principal nu-şi onorează obligaţia asumată prin contractul comercial. Acest tip de garanţie incubă riscul determinat de a urmări la plată întâi debitorul principal şi în măsura în care acesta este insolvabil, cererea de plată este adresată băncii garante;

b. **garanţii solidare,** în care banca emitentă şi ordonatorul sunt desemnaţi ca debitori pentru una şi aceeaşi obligaţie, instituţia solidarităţii fiind reglementată în dreptul civil sau comercial al fiecărei ţări. Deoarece, garantul solidar se poate opune plăţii invocând "beneficiile garantului solidar" cea mai largă utilizare în practica bancară internaţională o au garanţiile independente sau principale;

c. **garanţiile independente** sunt derivate din garanţiile solidare, deoarece în textul lor banca garantă se angajează la plată ca debitor principal renunţând benevol la "beneficiile garantului solidar". Renunţarea la beneficii dă posibilitatea beneficiarului de a se îndestula, pentru pretenţiile sale, direct prin executarea garanţiei, fără a mai face trimitere într-un fel la debitor. De aici, şi denumirea de garanţie independentă, respectiv executarea ei este independentă de executarea obligaţiilor asumate de debitor.

Solidaritatea garanţiei bancare este interpretată diferit în diversele sisteme de drept naţional. De aceea se impune ca formula de angajare la plată "garantăm să plătim" sau "ne angajăm irevocabil să plătim" să fie urmată precizarea expresă privind renunţarea la beneficiile garantului şi a altor excepţii de la plată care pot fi invocate de garant, astfel:

– **beneficiul diviziunii,** respectiv dreptul garantului, în caz de cerere de executare, de a cere mai întâi executarea juridică a debitorului principal, urmând ca executarea garanţiei sale să o facă numai în măsura în care pretenţiile beneficiarului nu vor fi îndestulate de debitorul principal;

– **beneficiul discuţiunii,** dreptul garantului de a solicita amânarea executării în vederea încercării sale de a determina pe debitorul principal să execute obligaţia;

– **opunerea la plată (opoziţiunii)** dreptul garantului de a se opune executării garanţiei invocând excepţiile legate de neîndeplinirea corespunzătoare a contractului sau plata unei sume nedatorate;

– **excepţia de jurisdicţie** este excepţia în virtutea căreia banca garantă poate amâna executarea garanţiei până la acţionarea în justiţie a debitorului principal, conform prevederilor contractuale;

– **excepţia de transfer valutar** denumită şi **"de devize** dă dreptul băncii garante să se opună plăţii ca urmare a legislaţiei valutare din ţara sa care interzice transferul valutelor convertibile în străinătate.

Referitor la formula de angajament a băncii, menţionarea in extenso a renunţării la toate beneficiile şi excepţiile este necesară, ca rezultat al sensului diferit atribuit formulărilor în legislaţiile naţionale. De exemplu, în unele ţări ca Suedia,

Scanned with OKEN Scanner

Danemarca, Norvegia etc., inserarea în textul garanţiei a formulei "as own debt" permite băncilor garante, ca rezultat al dreptului naţional, să invoce orice obiecţie la plată pe care ar putea-o ridica debitorul principal pentru a se opune plăţii; în Olanda menţiunea "pure şi simple" se interpretează că băncile garante renunţă numai la beneficiul opoziţiunii la plată, nu şi la celelalte; iar menţiunea "renunţarea la toate privilegiile acordate de legea olandeză" semnifică pentru aceleaşi bănci, renunţarea la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, *nu* şi la beneficiul opoziţiunii, de jurisdicţie şi restricţiilor valutare.

Prin nerenunţarea expresă la beneficiile garantului solidar şi excepţiile de plată, acoperirea riscului de neplată este mult mai diminuată, iar soluţia practică în final este arbitrajul comercial. În acelaşi timp, dreptul băncii garante la aceste beneficii ar presupune trecerea debitorului său prin toate formele juridice de executare (somare, la plată, protest etc.) şi numai după aceea executarea garanţiei;

d. **garanţii la cerere** denumite şi **"garanţii la prima şi simpla cerere"** în principiu, sunt o formă a garanţiilor independente, iar apariţia lor este rezultatul tendinţelor existente pe plan internaţional de simplificare a condiţiilor şi modului de executare a garanţiilor bancare (vezi şi Publicaţia 458). Aceste garanţii conţin angajamentul garantului de a plăti o sumă de bani la simpla cerere a beneficiarului (însoţită sau nu de documente). Un exemplu perfect de garanţie autonomă îl constituie şi avalul/acceptul bancar legat de titlurile de credit (cambii, bilet la ordin).

Garanţia bancară la cerere sau/şi garanţia solidară cu renunţarea la beneficii şi restrcţii, comparativ cu cauţiunea bancară, se particularizează prin:

– angajamentul de plată al garantului este *distinct* de cel al persoanei garantate, angajamentul de plată al garantului *nu este accesoriu;*

– garanţia autonomă are un *caracter de indemnitar,* banca neangajându-se să execute obligaţia solicitantului de garanţie, ci banca va plăti o sumă de bani (convenită) pentru despăgubirea beneficiarului;

– contractul de garanţie bancară autonomă generează un *drept autonom în favoarea beneficiarului* în raport cu drepturile ce ar rezulta pentru beneficiar dintr-un alt contract încheiat cu persoana garantată. Această autonomie este concepută numai *din punct de vedere juridic* (în raport cu obligaţia persoanei garantate faţă de beneficiarul garanţiei) şi *nu din punct de vedere economic.* Astfel, faţă de aceasta, garanţia bancară constituie un *accesoriu economic*. O astfel de dependenţă economică nu conferă însă caracter accesoriu obligaţiei băncii garante;

– *esenţa contractului de garanţie bancară autonomă* constă în aceea că plata trebuie făcută chiar în caz de divergenţă de opinii. La primirea cererii de executare a garanţiei, banca garantă este obligată să efectueze plata, fără a putea invoca *excepţii deduse* din contractul comercial sau din raporturile cu persoana garantată;

– *excepţiile* pe care banca garantă le poate opune beneficiarului, pentru a nu face plata, pot fi *deduse exclusiv din contractul de garanţie bancară*[1].

Cu toate acestea, dat fiind caracterul specific al activităţii garantului, banca poate invoca şi încă două excepţii:

---

1 Vezi în continuare pct. 4: *Angajamentul bancar.*

Scanned with OKEN Scanner

– excepţia întemeiată pe bunele moravuri şi ordinea publică de drept internaţional, de exemplu, se constată ulterior emiterii scrisorii de garanţie bancară, că părţile în raportul juridic fundamental - contractul comercial - au procedat în fapt la comerţ cu droguri;

– excepţia cererii de executare abuzive, când banca dispunând, de mijloace de probă sigure, dovedeşte frauda beneficiarului garanţiei.

Cele prezentate reflectă în parte strădaniile specialiştilor de a asigura o abordare unitară a problematicii garanţiilor bancare.

De reţinut, însă, este faptul că, în materie de garanţii bancare nu există un regim juridic unitar, tratarea problematicii se realizează, pe de o parte, în funcţie de uzanţa determinată de *practica bancară internaţională* şi acceptată ca atare, iar pe de altă parte, în raport cu *particularităţile legislaţiilor naţionale,* care sunt foarte diverse.

Clauza de garantare. În practica bancară internaţională este utilizată adesea expresia "clauza de garantare" prin aceasta înţelegându-se abordarea corelată şi simultană a:

– desemnarea expresă a garantului şi beneficiarului garanţiei;

– suma garantată;

– descrierea condiţiilor în care beneficiarul poate solicita executarea garanţiei.

5. **Condiţiile şi modul de executare a garanţiilor** reprezintă documentele, actele, etc. convenite între părţi şi care se regăsesc în textul garanţiei, pe care beneficiarul garanţiei trebuie să le prezinte pentru ca să încaseze (execute) garanţia de la banca garantă.

Din acest punct de vedere, garanţiile bancare pot fi:

a. **necondiţionate** care dau posibilitatea executării plăţii la prima şi simpla solicitare formulată în scris, prin care se precizează că ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţiile asumate.

În textul unei garanţii necondiţionate se regăseşte precizarea "ne angajăm să efectuăm plata la prima şi simpla dumneavoastră cerere", completată eventual cu "declaraţia în scris a beneficiarului că ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţiile contractuale garantate".

Nu se consideră garanţie condiţionată acea garanţie în textul căreia se cere:

– cererea de plată să fie dată în scris;

– să se prezinte un document scris, declaraţie prin care beneficiarul declară expres că ordonatorul garanţiei nu şi-a îndeplinit sau şi-a îndeplinit defectuos obligaţia garantată;

– să se prezinte un document prin care să se certifice autenticitatea iscăliturii (lor) celui ce a depus cererea de plată respectiv a beneficiarului.

Referitor la cererea **scrisă** (art. 2b Publicaţia 458) termenul include şi o teletransmisie autentificată sau un mesaj informatic controlat (SWIFT etc.)

Aceste garanţii sunt preferate de beneficiari, dat fiind executarea rapidă, eliminarea discuţiilor şi probelor cu ordonatorul.

Este evident că o astfel de garanţie prezintă riscul unei executări fără justă cauză, în practică, însă garanţia necondiţionată e preferată şi acceptată, în afară de avantajele prezentate mai sus şi pe considerentul că acţiunea civilă de recuperare

Scanned with OKEN Scanner

a sumelor este mai uşoară şi rapidă în cazul unei executări fără justă cauză, comparativ cu formalităţile garanţiei condiţionate;

b. **condiţionate,** în textul cărora se face precizarea că plata se va face numai pe baza unor dovezi scrise, documente care să ateste neîndeplinirea sau îndeplinirea defectuoasă a obligaţiei garantate.

Documentele doveditoare pot emana de la:

– **terţi,** de exemplu: documentul de transport atestă expedierea cu întârziere a mărfii (eliberat de cărăuş); certificatul de calitate evidenţiază o altă compoziţie a produsului (eliberat de o societate de control a calităţii specializată) etc.

– **ordonatorul garanţiei,** procesul-verbal de recepţie este semnat de acesta, dar plata nu a efectuat-o;

– însuşi **beneficiarul garanţiei,** laboratorul de analize chimice, fizice etc. propriu, chitanţe, titluri de credit sau simpla sa declaraţie etc.

Garanţiile condiţionate prezintă pentru beneficiar dezavantaje determinate de: întârzierea plăţii până se face dovada prin documente; interpretarea diferită a modului de îndeplinire a obligaţiilor etc. Garanţia condiţionată este perfect asiguratorie pentru obligaţii contractuale îndeplinite perfect. Executarea ei presupune cererea de executare adresată băncii garante, la care sunt anexate documentele precizate în textul garanţiei.

O categorie aparte o constituie "garanţiile la cerere" care devin exigibile la prima cerere a beneficiarului şi dau posibilitatea executării prin simpla solicitare scrisă a plăţii **însoţită sau nu de documente**. De remarcat că, prin Publicaţia art. 458 ideea care se promovează **nu este cea de garanţie condiţionată**, ci documentele care **pot** (sau nu) să însoţească cererea de excutare, îi dau acesteia caracterul documentar. Acest aspect are în vedere apropierea materiei garanţiilor la cerere (autonome) de specificul regulilor ce guvernează acreditivul documentar.

În acest context, principalul la o garanţie la cerere este **caracterul documentar**, drepturile şi obligaţiile sunt determinate de termenii în care este redactată garanţia şi de orice document prezentat în conformitate cu termenii garanţiei fără a fi nevoie să se facă trimitere la argumente, dovezi externe, altele decât cele specificate.

Cu toate acestea, în practica bancară, se face distincţie între **"garanţie la prima şi simpla cerere"** şi **garanţii condiţionate de prezentarea unor documente**.

6. **Valabilitatea scrisorii de garanţie bancară** este perioada de timp în care beneficiarul poate cere executarea garanţiei. **Intrarea în vigoare** a garanţiei bancare este menţionată de textul garanţiei sub forma datei şi locului emiterii garanţiei. Aceasta este stabilită clar şi determinată de momentul producerii actului generator de creanţă: semnarea contractului, livrarea sau recepţia mărfii care naşte astfel creanţa debitorului principal.

Termenul de valabilitate este precizat în text, de regulă printr-o dată calendaristică certă şi este valabil la sediul băncii care a emis garanţia. Până la această dată limită, garanţia este un angajament ferm şi irevocabil de plată. Deci, valabilitatea expiră la sediul băncii garante, ca atare, cererea de executare trebuie să ajungă la bancă înainte sau cel mult la data menţionată în textul garanţiei. Orice cerere sosită după această dată nu mai obligă banca la plată, iar beneficiarul nu mai poate încasa garanţia.

Scanned with OKEN Scanner

Adesea se precizează expres ambele momente: "Această garanţie intră în vigoare la 10 mai 1993 şi expiră la data de 25 septembrie 1993".

Termenul de valabilitate al unei garanţii poate fi stabilit şi în raport cu un "**fapt ce atrage expirarea** (art. 22) **Faptul care determină expirarea** înseamnă prezentarea unui **document** privitor la expirare. Dacă acest document, conform termenelor de garanţie echivalează cu expirarea, atunci prezentarea lui determină imediat expirarea valabilităţii. De exemplu, o garanţie pentru participare la licitaţie poate prevedea referitor la expirare prezentarea de către beneficiar a unui document prin care se certifică primirea garanţiei de bună execuţie sau, alt exemplu, o garanţie de bună execuţie poate prevedea expirarea la prezentarea de către beneficiar a unui certificat emis ordonator care atestă că mărfurile ce trebuiesc livrate conform contractului au fost expediate.

Termenul de valabilitate se stabileşte în raport cu obiectul garanţiei: de exemplu, la garanţia de bună funcţionare, valabilitatea se întinde pe perioada garanţiei tehnice.

Valabilitatea garanţiei *nu este însă egală* cu termenele rezultate din obligaţiile garantate, ci este mai mare cu 15-45 de zile faţă de acestea. Acest interval este necesar beneficiarului garanţiei să îndeplinească anumite formalităţi de protest, de punere în întârziere la plată etc. în funcţie de termenii garanţiei bancare şi legislaţia naţională aplicabilă, precum şi timpul necesar executării garanţiei, inclusiv timpul de curier, pentru ca solicitarea scrisă să ajungă în interiorul valabilităţii la sediul băncii garante.

În practică există şi garanţii a căror *valabilitate se prelungeşte automat,* în funcţie de anumite evenimente sau termene contractuale; de exemplu, amânarea livrării prelungeşte automat valabilitatea garanţiei; de exemplu: "Valabilitatea prezentei garanţii expiră la 3 luni de la data livrării mărfii atestată prin documentul de transport. Orice decalare a livrării mărfii decalează automat perioada de valabilitate a garanţiei".

Potrivit reglementărilor din unele ţări (Iran, Algeria, Liban, Iordania), se cere ca scrisorile de garanţie bancară să fie emise fără o *valabilitate determinată,* iar în alte ţări, chiar dacă în garanţie se stipulează o dată fixă a expirării valabilităţii, obligaţia asumată prin garanţie nu se stinge decât în *momentul restituirii ei băncii garante* şi pe baza unei comunicări scrise a beneficiarului privind încetarea oricărei obligaţii de plată a acesteia (Turcia, Siria, Thailanda).

De aici şi importanţa cunoaşterii reglementărilor în materie de garanţii din diferite ţări, *restituirea garanţiilor impunându-se ca o practică bancară generalizată.*

Aceasta, cu atât mai mult, cu cât deşi unele garanţii devin fără obiect, întrucât debitorul şi-a îndeplinit obligaţiile, garanţiile rămase în evidenţele băncilor străine pot constitui subiect de diferente prin plata în continuare a comisioanelor solicitate de băncile din ţările respective.

În momentul îndeplinirii obligaţiilor contractuale de debitorul principal, automat se stinge şi obligaţia garantului asumată prin garanţie.

Numeroase legislaţii naţionale, inclusiv cea română impun ca după expirarea valabilităţii, beneficiarul să restituie garanţia băncii garante.

7. **Clauza de legislaţie** priveşte legea care guvernează garanţia în caz de litigiu. Ea este stabilită, de regulă, de garant după principiul jurisdicţiei locului unde a fost emisă garanţia. În lipsa unei astfel de prevederi, Regulile precizează că (art. 27 şi 28, Publicaţia nr. 458) legea aplicabilă este a sediului sucursalei care

Scanned with OKEN Scanner

a emis garanţia. În cazul în care părţile nu au stabilit competenţa unui anumit tribunal, Publicaţia nr. 458 prevede că diferendele vor fi reglementate exclusiv de către tribunalul competent al ţării unde garantul îşi are sediul.

Pentru a se evita orice interpretări nedorite, este util ca în textul garanţiei să fie precizată expres legea ţării care guvernează garanţia.

8. **Clauza de reducere** a responsabilităţilor garantului se referă, în esenţă, la diminuarea automată a obligaţiilor sale proporţional cu plăţile făcute în contul garanţiei respective. De exemplu, "Orice plată efectuată în baza acestei garanţii va avea ca efect reducerea obligaţiilor noastre de plată".

9. **Clauza de identificare.** Ca urmare a imposibilităţii de a identifica direct autenticitatea semnăturilor autorizate ale beneficiarilor scrisorilor de garanţie bancară, în cazul solicitării executării, băncile includ în textul garanţiilor clauze prin care se cere ca cererea de executare să le parvină pe canal bancar. De exemplu: "În scopul identificării, cererea de efectuare a plăţii precum şi documentul de atestare care vă poate fi solicitat pentru această garanţie, trebuie să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim rang, însoţite de o declaraţie a băncii respective, prin care să se certifice că semnăturile ce figurează pe aceste documente sunt autentice şi angajează în mod valabil firma dumneavoastră".

10. **Aplicabilitatea "Regulilor uniforme privind garanţii la cerere" Publicaţia nr. 458.** În cazul în care garantul stabileşte că pentru garanţia emisă îi sunt aplicabile Regulile uniforme şi trece această precizare în textul garanţiei atunci acesta are ca efect de a obliga toate părţile în cauză potrivit acestor Reguli, cu excepţia a ceea ce s-a precizat altfel în garaţie (art. 1).

11. **Semnătura băncii garante,** autografă, alături de numele patrimonic, indică capacitatea de exercitare din punct de vedere al autorităţii semnăturilor aplicate (prin confruntare cu listele de semnături schimbate între bănci).

O scrisoare de garanţie bancară care cuprinde elementele enumerate cu renunţarea la toate beneficiile şi excepţiile amintite şi necondiţionată sau după caz la prima şi simpla cerere se socoteşte acoperitoare pentru riscurile contractuale garantate.

12.3. TIPURI DE GARANŢII BANCARE

În funcţie de obiectul *obligaţiei fundamentale garantate,* practica cunoaşte o multitudine de scrisori de garanţie bancară. Obligaţia astfel garantată, din punct de vedere al conţinutului economic, poate reprezenta contravaloarea unor mărfuri vândute, lucrări efectuate, servicii prestate, în cazul contractelor cu plata la vedere; un credit acordat debitorului, în cazul contractului cu plata eşalonată în timp; penalizări, în cazul în care debitorul în relaţia de garantare nu şi-a îndeplinit în totalitate sau parţial obligaţiile contractuale convenite etc.

În principiu, orice obligaţie asumată prin contract, poate constitui obiectul unei scrisori de garanţie bancară. Aşa cum s-a prezentat (Schema 78) atât vânzătorul, cât şi cumpărătorul pot fi, deopotrivă, în cadrul aceluiaşi contract şi beneficiar şi ordonator de garanţie.

În acelaşi timp, de reţinut, este faptul că oricare ar fi tipul angajamentului bancar (cauţiune, solidaritate, solidaritate cu renunţare expresă la beneficii şi excepţii), obiectul garanţiei se circumscrie *specificului activităţii garantului.* Deşi, în principiu, garantul se poate angaja, alături sau în locul debitorului principal, să

Scanned with OKEN Scanner

execute în favoarea creditorului (beneficiarul garanţiei) orice fel de obligaţii, în cazul în care debitorul nu le-a executat el însuşi la termenul convenit, în cazul garanţiilor bancare *băncile nu se angajează decât pentru garantarea unor obligaţii băneşti ale debitorului, respectiv plata unei sume de bani.*

12.3.1. Cauţiunea bancară

Legislaţia referitoare la cauţiune în diferite ţări cuprinde numeroase dispoziţii particulare, deşi, în principiu, accepţiunea dată termenului este asemănătoare.

Cauţiunea bancară este un contract accesoriu, şi conţine angajamentul de plată al băncii garante faţă de beneficiarul garanţiei de a plăti o sumă de bani în locul ordonatorului (debitorului) dacă acesta nu-şi execută obligaţia de plată la termenul convenit.

Potrivit legislaţiei din ţara noastră caracterul accesoriu al cauţiunii bancare are ca efect:

– obligaţia băncii fiind *subsidiară* obligaţiei principale, nu poate fi nici mai întinsă, nici mai oneroasă decât cea stipulată în raportul juridic fundamental (contractul comercial);

– dacă obligaţia principală este *eventuală* din punct de vedere al unei condiţii sau al unui termen, cauţiunea este afectată de aceleaşi modalităţi;

– dacă obligaţia principală este *nulă* sau *anulabilă* şi cauţiunea este nulă sau este supusă anulării;

– cauţiunea poate invoca beneficiile garantului solidar (dacă este cauţiune solidară) cât şi excepţiile debitorului principal inerente datoriei;

– cauţiunea cu durată nedeterminată poate fi revocată în orice moment, în mod unilateral, excepţie făcând situaţia în care acoperă un avans determinat.

Ilustrativ este prezentatat textul unei cauţiuni solidare, practicat de băncile elveţiene (schema 79, 1 - engleză, 2 - franceză, 3 - română).

Swiss Bank Corporation

Joint and several Guarantee

The Swiss Bank Corporation hereby gives the undertaking to .....
to act as joint and several guarantor according to article 496 of the Swiss Code of Obligations up to the maximum amount (including interests and costs) of ..... in words: Swiss francs in respect of the obligations .....concerning.....

This guarantee may be implemented only it the principal debitor is in arrears with his repayment. In addition, payment must have been demanded from him without success or his inability to pay must be manifest.

This guarantee shall expire definitively on ..... regardless of the date at which the dept falls due, unless the creditor notifies the Swiss Bank Corporation at ..... by letter or telegram arriving not later than the above date, of his intention to lodge a claim against the bank on the strength of this guarantee.

In this event, the creditor furthermore must institute legal proceedings within a period of four weeks after the above-mentioned date.

This quarantee shall be governed by Swiss law. The place of business of the undersigned branch of the bank shall be the place of performance of the latter's obligations. All proceedings against the bank shall be brought exclusively before the courts having jurisdiction over this place.

Swiss Bank Corporation

Schema 79/1.

Scanned with OKEN Scanner

Société de Banque Suisse

Cautionnement solidaire

La Société de Banque Suisse se porte caution solidaire selon l'art 495 du Code des Obligations Suisse envers: jusqu'à concurrence d'un montant maximum de (comprenant aussi les intérêts, frais et accessoires): .... en lettres: francs suisses pour les engagements ..... concernant .....

Le créancier ne peut faire appel au cautionnement qu'à condition que le débiteur soit en retard dans le paiement de sa dette. En outre, le débiteur doit avoir été mis en demeure en vain de s'acquitter de sadette ou son insolvabilité doit étre notoire.

Le présent cautionnement prendra définitivement fin indépendamment de l'échéance de la dette principale le ..... à moins que le bénéficiaire ne déclare par lettre ou télégramme parvenant à cette date au plus tard en mains de la Société de Banque Suisse à .....qu'il entend se prévaloir de ce cautionnement. De plus, le créancier doit, dans ce dernier cas, engager la procédure juridique dans les quatre semaines qui suivent la date précitée.

Ce cautionnement ese soumis au droit suisse. Les bureaux de la succursale de la banque qui souscrit l'engagement sont le lieu d'exécution des obligations de celle-ci. Toute procédure contre la banque relève exclusivement des tribunaux compétents pour ce lieu.

Société de Banque Suisse

Schema 79/2.

Societatea Bancară Elveţiană

Cauţiune solidară

Prin aceasta, Corporaţia Bancară Elveţiană se angajează în favoarea lui ..... în calitate de cogarant, în concordanţă cu art. 496, Codul de Obligaţii Elveţian, până la suma maximă (inclusiv dobânzi şi alte costuri) de. . .(în cifre şi litere, franci elveţieni) cu privire la obligaţiile..... în ceea ce priveşte .....

Această garanţie va fi îndeplinită numai dacă debitorul principal nu a efectuat plăta la timp, în plus, plata trebuie să fi fost cerută şi să nu fi fost onorată sau incapacitatea de plată să fi fost declarată de debitorul principal.

Această garanţie expiră definitiv la ..... indiferent de data la care datoria este scadentă, în cazul în care creditorul nu notifică S.B.E. prin scrisoare sau telegramă, care nu trebuie să sosească mai târziu de data menţionată mai sus şi prin care îşi exprimă intenţia sa de a pretinde suma de plată de la bancă privind această garanţie. În acest caz, creditorul va trebui să acţioneze legal în judecată în termen de patru săptămâni, de la data mai sus menţionată. Această garanţie va fi guvernată de legea elveţiană. Executarea obligaţiilor se vor realiza la ghişeele sucursalei băncii care şi-a asumat obligaţiile de plată. Toate procedurile privitoare la bancă trebuie să fie aduse exclusiv la tribunalul în a cărui jurisdicţie intră.

Corporaţia Bancară Elveţiană

Schema 79/3.

Scanned with OKEN Scanner

Se observă caracterul subsidiar al cauţiunii atât în intenţie cât şi în forma sa. S-a încercat ca traducerea să respecte *în principiu* textul supus atenţiei. Acesta este şi motivul pentru care se dă pentru acelaşi tip de garanţie textul în trei limbi. Analiza lor comparată reflectă diferenţe de formulare.

12.3.2. Garanţia la cerere

Garanţia la cerere cuprinde orice angajament scris de plată dat de o bancă sau orice altă entitate sau persoană care prevede plata banilor la prezentarea unei cereri scrise în conformitate cu termenii angajamentului şi a altor documente ce pot fi specificate în garanţie; un asemenea angajament fiind dat la cererea ordonatorului sau a unei alte părţi (contragarant) care acţionează în baza instituţiunilor ordonatorului (art 2).

Ca urmare a acestei definiri Publicaţia 458 acoperă atît garanţiile directe, cât şi contragaraţiile (garanţii indirecte). În acelaşi timp, nu se referă numai la bănci în calitate de garanţii, ci acoperă şi garaţiile emise de alte instituţii şi organisme.

Aşa cum au fost stabilite regulile aplicabile garanţilor la cerere prin Publicaţia 458 rezultă urmtoarele trăsături fundamentale:

– **Caracterul abstract al angajamentului de plată**, în sensul că obligaţia de plată a garantului devine obligatorie numai din momentul emiterii ei şi cu condiţia ca garanţia astfel emisă să nu fie respinsă de beneficiarul garanţiei;

– **Independenţa garanţiei faţă de relaţia contractuală de bază care a garantat-o.** Deşi, în textul garanţiei se poate face trimitere la contractul de bază obligaţiile ce rezultă din garanţie sunt independente de cele din contract. În esenţă, pe garant şi beneficiar îi vizează doar drepturile şi obligaţiile ce rezultă din garanţie. Drept urmare, reaua credinţă sau frauda beneficiarului, nedovedite legal nu pot constitui refuz de plată din partea garantului, sau ordonatorul nu poate ordona anularea plăţi ca urmare a unei neînţelegeri contractuale cu beneficiarul. Desigur, în cazul fraudei prin transmiterea documentelor doveditoare, garantul nu mai are dreptul la plată.

– **Independenţa garanţiei faţă de relaţia ordonator-garant**. În mod asemănător garanţia este independentă de contractul care a fost încheiat între ordonator şi garant. În consecinţă, de exemplu, garantul nu poate refuza plata invocând faptul că ordonatorul nu a transmis fondurile şi astfel să încalce obligaţiile contractului de garantare.

– **Caracterul documentar al garanţiei** are în vedere, pe de o parte, garanţia ca document scris în care trebuie precizate anumite elemente obligatorii (sumă, valabilitate etc.) iar pe de altă parte, condiţia efectuării plăţii, respectiv cererea scrisă însoţită sau nu de documente, aşa cum se precizează în textul garanţiei.

– **Obligativitatea garantului de examinare a documentelor** are în vedere conformitatea aparentă a documentelor cu cerinţele garanţiei. Ca şi în alte cazuri (vezi acreditiv) garantul nu este responsabil pentru conformitatea, acurateţea sau autenticitatea documentelor.

Garanţia la cerere, situează beneficiarul într-o poziţie foarte puternică. El poate cere plata imediat, iar garantul şi ordonatorul nu pot invoca nici o obiecţie de refuz a plăţii. Chiar dacă ulterior executarea abuzivă este dovedită, ca şi în cazul acreditivului documentar banca plăteşte pe documente prezentate în bună regulă.

În continuare este prezentat textul reprezentativ pentru o garanţie la cerere (extras).

Scanned with OKEN Scanner

At the request of our customer General Contractors Ltd., we hereby irrevocably undertake to pay to you on your first demand, waiving all rights of objections and defence, any amount up to maximum of

SFr. 10,000.--
(ten thousand Swiss Franks)

upon receipt of your written declaration that the amount claimed owned to you and has fallen due.
This written declaration to this effect must reach us not later than

December 31, 1995 (ninety-five)

othervise our payment obligation will automatically expire.

Ca urmare a solicitării clientului nostru General Contractor Ltd prin prezenta ne angajăm irevocabil să vă plătim la prima dv. cerere renunţând la toate drepturile privind obiecţiile orice sumă până la maximum:

SFr. 10.000
(zece mii franci elveţieni)

la primirea declaraţiei dv. scrise că suma ce vi se cuvine nu aţi primit-o.
Această declaraţie scrisă are efect până la:

31 dec. 1995

când orice altă obligaţie de plată din partea noastră va expira automat.

În schema 80 este prezentat un exemplu de garanţie la cerere practicat de băncile elveţiene. De remarcat că deşi, este o garanţie abstractă de plată şi total independentă de contract fiind făcută la prima cerere, legislaţia căreia îi este supusă garanţia este cea a ţării în care îşi are sediul banca garantă, în cazul dat Elveţia, fără a fi făcută vreo trimitere la Publicaţia nr. 458.

Credit Suisse

International Commerce Ltd.
P.O.Box 2234
London/England

CH-8070 Zurich, 11 April, 1994

PAYMENT OBLIGATION No. 12345

Dear Sirs,

We refer to the agrement between you and Austrimpex Vienna/Austria, dated April 2, 1994. At the request of one of our clients we hereby irrevocably undertake to pay to you on your first demand, waiving all rights of objection and defence, any amount up to a maximum of

USD 100,000.--
(one hundred thousand US-dollars)

upon receipt of your written confirmation that the amount claimed has fallen due.

This written confirmation must reach us at the latest

April 15, 1996 (ninety-six)

otherwise our payment obligation expires.

Swiss law shallbe applicable in the interpretation of this payment obligation. Any dispute arising out of or in connection with this document shall be submitted for judgement to the ordinary courts of the Canton of Zurich subject to appeal to the Swis Federal Court.

Your faithfully,
CREDIT SUISSE

Schema 80/1. Garanţie la cerere (engl):

Scanned with OKEN Scanner

Credit Suisse
International Commerce Ltd.
P.O.Box 2234
London/England

CH-8070 Zurich, 11 April, 1994

ANGAJAMENT DE PLATĂ NR. 12354

Stimaţi domni

Ne referim la înţelegerea dintre dv şi Austrimpex, Viena / Austria, datată 2 apr. 1994. La solicitarea unuia dintre clienţii noştri prin prezenta noi ne angajăm irevocabil să vă plătim la prima dv. cerere renunţând la toate drepturile privind obiecţiile şi de apărare, orice sumă până la maxim:

USD 100.000
(una sută mii dolari SUA)

la primirea confirmării dv. scrise că suma solicitată nu aţi primit-o.

Această confirmare scrisă trebuie să ne parvină cel târziu până la

15 aprilie, 1996 (nouăzeci şi şase)

în caz contrar, obligaţia noastră de plată expiră.

Pentru interpretarea acestei obligaţii de plată este aplicabilă legea elveţiană. Orice diferent apărut independent sau în conexiune cu acest document, va fi supus pentru arbitraj (judecată) curţii ordinare a Cantonului Zurich, subiect de recurs la Curtea Federală Elveţiană.

Al dv. de încredere
CREDIT SUISSE

Schema 80/2. Garanţie la cerere (română).

În practica bancară, cel mai adesea este utilizat termenul de "**garanţie bancară**" sau "**scrisoare de garanţie bancară**" şi uneori "**angajament de plată**" sau "**obligaţie de plată**".

Deoarece, aşa cum s-a amintit, până în prezent, **dreptul naţional** este determinant în materie de garanţii, în cele ce urmează garanţia bancară este prezentată potrivit practicii.

În funcţie de **obiectul garanţiei**, practica internaţională cunoaşte o multitudine de tipuri. În principiu, orice obligaţie asumată prin contract poate constitui obiect al garanţiei. În continuare sunt prezentate tipurile de garanţi cu cea mai frecventă utilizare în tranzacţiile internaţionale. Pentru fiecare tip de garanţie s-au dat exemple atât din practica românească, cât şi din cea internaţională, iar în unele cazuri şi în limba engleză, franceză, română, pentru a ilustra particularităţile terminologce ale textului.

12.3.3. Garanţia de participare la licitaţie

[tender bond; bid bond (e); garantie de soumission (f)]

Prin invitaţia de participare la licitaţie şi caietul de sarcini aferent acesteia, organizatorii licitaţiilor internaţionale solicită ofertanţilor - ca o condiţie a participării, prezentarea, alături de oferta tehnică şi cea comercială şi o scrisoare de garanţie bancară de participare la licitaţie. Această garanţie înlocuieşte de fapt, un depozit bancar pe care participantul la licitaţie ar fi chemat să-l facă. Scopul solicitării unei garanţii este acela de a asigura organizatorul licitaţiei de bonitatea şi seriozitatea ofertantului.

Scanned with OKEN Scanner

Părţile implicate sunt: *ofertantul* (exportatorul) în calitate de debitor principal, ordonă băncii sale emiterea unei garanţii de participare la licitaţie; *organizatorul licitaţiei* (importatorul), *beneficiarul garanţiei; banca garantă,* banca din ţara exportatorului ofertant (sau dintr-o terţă ţară).

Obiectul garanţiei îl constituie dreptul organizatorului de a o executa în cazul în care ofertantul îşi retrage sau modifică oferta până la adjudecarea licitaţiei; sau în cazul în care ofertantul câştigă licitaţia, refuză să semneze sau să execute contractul la care s-a angajat prin oferta fermă; sau încheind contractul, ofertantul refuză să ofere o garanţie de bună execuţie (sau o alta cerută de importator).

Valoarea garanţiei este impusă de organizatorul licitaţiei şi este precizată în caietul de sarcini fie sub formă procentuală în raport cu oferta de preţ, fie (mai rar) în valoare absolută, fixă. Cel mai frecvent, precizată sub formă de procent situat între 2% şi 10% din valoarea mărfii.

Valabilitatea garanţiei de licitaţie, de regulă, este situată între 1 şi 6 luni şi corespunde termenului de valabilitate a ofertei pe care o însoţeşte, respectiv expiră la data limită menţionată de ofertant pentru acceptarea ofertei şi semnarea contractului sau prezentarea garanţiei de bună executare (ce succede câştigarea licitaţiei). În cazul în care, evaluarea ofertelor şi respectiv adjudecarea nu au loc la data fixată, se solicită prelungirea valabilităţii garanţiilor. În textul garanţiei se trece o dată limită până când ea poate fi executată. Prelungirea valabilităţii peste data iniţial stabilită comportă pentru exportator-ofertant riscuri legate de evoluţia pieţei produsului respectiv sau a conjuncturii economice-financiare; modificarea structurii preţului, ca urmare a evoluţiei neaşteptate a preţului unor materii prime încorporate etc.

Executarea garanţiei se face de beneficiar, organizatorul licitaţiei când ofertantul:

– a retras sau modificat oferta înainte de adjudecare;

– câştigând licitaţia refuză să încheie sau să execute contractul în condiţiile ofertei ferme prezentate;

– nu oferă după încheierea contractului o garanţie suplimentară de bună execuţie a contractului.

Suma astfel încasată de organizator este destinată să acopere:

– diferenţa de preţ între ofertantul câştigător şi al doilea clasat la care este obligat să apeleze acesta în caz de refuz;

– costurile legate de organizarea unei noi licitaţii, în cazul în care următorii clasaţi nu corespund întocmai cerinţelor din caietul de sarcini;

– eventuale daune provocate beneficiarului garanţiei pentru întârzierea contractului comercial propus a fi încheiat după adjudecarea licitaţiei.

Mecanismul de derulare este dat în schema 81:

1. Invitaţia de participare la licitaţie; cumpărarea caietului de sarcini.
2. Întocmirea ofertei; inclusiv stabilirea preţului, în funcţie de care se va calcula valoarea garanţiei prin aplicarea procentului precizat în caietul de sarcini.
3. Solicitarea emiterii garanţiei de licitaţie.
4. Emiterea garanţiei de participare la licitaţie.
5. Expedierea ofertei tehnice şi a ofertei comerciale însoţită de garanţia bancară.

Scanned with OKEN Scanner

a. În cazul adjudecării licitaţiei

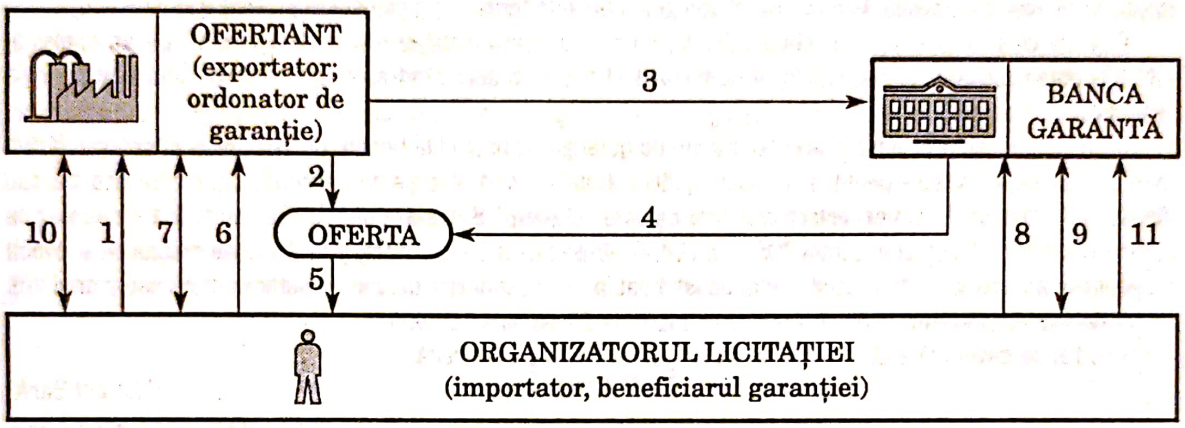
6. Notificarea acceptării ofertei de către organizatorul licitaţiei.
7. Încheierea contractului.
8. Returnarea garanţiei de organizatorul licitaţiei, băncii garante.

b. În cazul adjudecării licitaţiei şi neîncheierii contractului

9. Solicitarea de organizator a executării garanţiei şi stingerea obligaţiei de plată asumată de banca garantă (garanţie contra bani).
10. Anularea ofertei.

c. În cazul necâştigării licitaţiei

11. Returnarea garanţiei băncii garante.



Schema 81. Mecanismul derulării garanţiei de participare la licitaţie.

Ilustrativ este prezentat în continuare textul unei garanţii de licitaţie folosit de bănci comerciale din ţara noastră.

Exemplu:

Firma ofertantă "Oferexp" S.A. solicită băncii "Garant Bank" emiterea unei garanţii de participare la licitaţie în valoare de 150.000 dolari S.U.A. (respectiv 5% din valoarea furniturii oferite - instalaţia de cracare STK - de 3.000.000 dolari SUA) cu o valabilitate de 3 luni, respectiv până la 30 septembrie 1993; beneficiarul garanţiei fiind firma "Orglimp", organizatorul licitaţiei, în final, importatorul instalaţiei de cracare (Schema 82/1 şi 82/2).

O simplă comparare a textelor celor două scrisori de garanţie bancară evidenţiază modul diferit în care banca garantă s-a angajat la plată, atât din punct de vedere al riscurilor acoperite (Schema 82/1, alineatul 2 şi Schema 82/1, alineatul 1) privind oferta şi semnarea contractului, cât şi al profunzimii angajamentului de plată. Schema 82/1 este, în esenţă, o garanţie *la prima şi simpla cerere* cu renunţarea la beneficii şi restricţii, în timp ce schema 82/2 este o garanţie bancară simplă, banca garantă rezervându-şi dreptul opunerii la plată.

Cum textul garanţiei este negociabil, atunci când firmele româneşti sunt ofertante, în cadrul unei licitaţii, deci, exportatoare, pot opta pentru un text asemănător Schemei 82/2, solicitând băncii comerciale române care le deserveşte emiterea unei astfel de garanţii, iar când sunt organizatoare de licitaţii (deci, importatoare) pot solicita ofertanţilor străini, să prezinte în cadrul licitaţiei organizate de ele, garanţii la prima şi simpla cerere (Schema 82/1).

Scanned with OKEN Scanner

Desigur, aceasta constituie o variantă. Un alt exemplu, pentru a avea o imagine cu privire la textul unei astfel de garanţii îl constituie textul practicat de băncile elveţiene (Schema 83/1, 83/2, 83/3).

Bucureşti, 28 iunie 1993

Către firma "Orglimp"

Garanţie de participare la licitaţia nr. 245/1993

Clientul nostru *"Oferexp" S.A.* numit participant la licitaţie, participă la licitaţia organizată de dumneavoastră cu oferta lor pentru livrarea a *instalaţiei cracare STK* în valoare de *3.000.000 dolari S.U.A.*

Caietul de sarcini prevede obligaţia participantului la licitaţie de a vă plăti suma de *150.000 dolari S.U.A.* în cazul în care participantul modifică sau revocă oferta în timpul valabilităţii acesteia sau în cazul în care participantul refuză semnarea contractului în condiţiile ofertei şi în perioada fixată după ce i s-a adjudecat licitaţia.

Faţă de cele ce preced, noi *"Garant Bank"*, ne angajăm irevocabil şi necondiţionat să vă plătim suma de *150.000 dolari S.U.A.* la prima şi simpla dumneavoastră cerere declarând neîndeplinirea de către participant a obligaţiilor ca mai sus.

Vom efectua plata în virtutea acestei scrisori de garanţie renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea *"Oferexp" S.A.* sau restricţii valutare de care *"Oferexp" S.A.* s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra *"Oferexp"S.A.* printr-un tribunal sau arbitraj şi fără a avea dreptul de a invoca o eventuală acţiune judecătorească contra noastră sau a dumneavoastră din partea participantului sau a unui terţ.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la *30 septembrie 1993.*

Imediat ce devine fără obiect scrisoarea de garanţie ne va fi restituită.

"Garant Bank"

Schema 82/1. Garanţie de participare la licitaţie.

Un alt exemplu de scrisoare de garanţie de participare la licitaţie, pentru acelaşi exemplu ipotetic poate fi cel prezentat în Schema 82/2.

Bucureşti, 28 iunie 1993

Către firma "Orglimp"

Garanţie de participare la licitaţie nr. 246/1993

Cu referire la licitaţia *nr. 45/1993* ce va avea loc la data de *1 iulie 1993* garantăm în favoarea "Orglimp" pentru contul clientului nostru *"Oferexp" S.A* pentru suma de *150.000 dolari S.U.A.*, sumă pe care ne angajăm să o plătim în *15 zile* de la cererea sa în cazul în care "Oferexp" S.A., fiind câştigător la această licitaţie refuză semnarea contractului pentru livrarea *instalaţiei de cracare STK*, în condiţiile ofertei *nr. 23/1993* depuse în cadrul licitaţiei menţionate.

Prezenta scrisoare de garanţie este valabilă pentru o perioadă de *90 de zile* de la data închiderii licitaţiei, adică până la ultima oră de lucru din ziua de *30 septembrie 1993* şi devine nulă în cazul neacceptării ofertei depuse de *"Oferexp" S.A.* sau în cazul în care licitaţia este adjudecată altui ofertant.

În cazul în care va fi necesar valabilitatea acestei scrisori de garanţie va putea fi prelungită, la cererea organizatorului licitaţiei, însă numai cu acordul nostru şi al firmei *"Oferexp" S.A.*

Garant Bank

Schema 82/2.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiary = buyer)
. . . . . .
(place, date)

Bid Bond No. ...

We have been informed that messrs. ... *(supplier)* have submitted to you on ... under your tender No. ... of ... their bid for the supply of ... at a total price of ... . According to your tender conditions, Messrs. ... *(supplier)* are required to provide your with a bid bond in the amount of ...
This being stated, we, Swiss Bank Corporation *(address)*, waiving all rights of abjection and defense arising from the principal debt, hereby irrevocably undertake to pay immediately to you, upon your first demand, any amount up to
. . . . . (currency / maximum amount) (in full letters: ...)
upon receipt of your written request for payment and your written confirmation stating that your have accepted, in whole or in part, the above-mentioned bid and that Messrs. ... (supplier) have failed to sign the contract in due time or in accordance to the tender conditions.
For the purpose of identification your request for payment and your confirmation have to be presented through the intermediary of a first rate bank confirming that the signatures are legally binding upon your firm.
Our guarantee is valid until
. . . . . .
and expires in full and automatically, should your written request and your confirmation not be in our possession by that date, irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.
With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 83/1.

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiaire - acheteur)
. . . . . .
(lieu, date)

Garantie de soumission No ...

Nous sommes informés que la maison ... *(fournisseur)* vous a soumis, en date du ..., une offre pour ... à un prix total de ... . Selon les conditions de votre appel d'offres, la maison ... *(fournisseur)* doit vous fournir une garantie bancaire de soumission.
Ceci dit, nous, la Société de Banque Suisse *(adresse)*, nous engageons par la présente, de façon irrévocable, à vous payer immédiatement, indépendamment de la validité et des effets juridiques du contrat en question et sans faire valoir d'exception ni d'objection résultant dudit contrat, à votre première demande, tout montant jusqu'à concurence de
. . . . . .*(devise / montant maximal)* (en toutes lettres: ...)
contre remise d'une demande de paiement et d'une confirmation écrites de votre part attestant en particulier que vous avez totalement ou partiellement adjugé le marché à la maison ... (fournisseur), mais que cette dernière a omis de signer le contrat selon la soumission ou selon les conditions de votre appel d'offres.
Pour des raisons d'identification, votre demande de paiement ainsi que votre confirmation susmentionnée ne seront considérées comme valables si elles nous parviennent par d'intermediaire d'une banque de premier ordre, accompagnées d'une déclaration de cette dernière certifiant que les signatures qui y figurent vous engagent valablement.
Notre garantie este valable jusqu'au
. . . . . .
et s'eteindra automatiquement et entièrement, même dans l'hypothèse ou le présent instrument ne nous aurait pas été retoumé, si votre demande de paiement et votre confirmation écrites susmentionnées ne sont pas en notre possession d'ici cette date au plus tard.
Tout paiement fait sous cette garantie en réduira le montant d'autant.

Société de Banque Suisse

Schema 83/2.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiar = cumpărător)
. . . . . .
(locul, data)

Garanţie de participare la licitaţie nr. ...

Suntem informaţi că firma ... *(vânzător)* v-a prezentat la data ... o ofertă pentru livrarea ... la un preţ total de ... În conformitate cu condiţiile din cererea dumneavoastră de ofertă, firma ... *(vânzătorul)* trebuie să vă prezinte o garanţie de participare la licitaţie.
Referitor la acestea, noi, S.B.C., ... *(adresa)* ne angajăm prin prezenta, în mod irevocabil, să vă efectuăm plata imediat, independent de validitatea şi efectele juridice ale contractului în discuţie şi fără să invocăm excepţii şi obiecţii rezultate din acest contract, la prima dumneavoastră cerere, orice sumă până la concurenţa de
. . . . . *(moneda/suma maximă)* . . . . . (în litere)
contra primirii unei cereri de plată şi a unei confirmări scrise din partea dumneavoastră atestând că aţi acceptat, în totalitate sau parţial, adjudecarea ofertei firmei ... (vânzător), iar aceasta nu a semnat contractul în perioada convenită sau în concordanţă cu condiţiile din cererea dumneavoastră de ofertă.
În scopul identificării cererii dumneavoastră de plată şi a confirmării dumneavoastră mai sus menţionate, acestea trebuie să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim rang, însoţite de declaraţia acesteia prin care să certifice că semnăturile ce angajează firma dumneavoastră sunt valabil juridic.
Garanţia noastră este valabilă până la
. . . . . .
şi expiră automat şi în întregime, indiferent dacă prezenta garanţie ne este restituită sau nu, în cazul în care cererea dumneavoastră scrisă şi confirmarea dumneavoastră nu ne parvin până cel târziu la data mai sus menţionată.
Cu fiecare plată făcută în cadrul acestei garanţii, obligaţiile noastre de plată vor fi reduse corespunzător.
Swiss Bank Corporation

Schema 83/3.[1]

Uneori, ofertanţii trimit oferta tehnică şi comercială, fără să trimită în acelaşi timp şi garanţia de participare la licitaţie, pe care o expediază mai târziu, din diferite motive. Legat de această practică, de reţinut este faptul că transmiterea confidenţială a garanţiei este obligatorie. Întrucât valoarea garanţiei cel mai adesea este stabilită ca procent din valoarea ofertei, cunoaşterea valorii garanţiei deconspiră preţul de ofertare şi de aici, dezavantajele ce decurg pentru ofertantul exportator.

În funcţie de practica bancară naţională unele bănci oferă garanţii făcând apel la depozitul bancar în acest scop. Un astfel de exemplu se regăseşte în schema 84.

12.3.4. Garanţia de bună execuţie

[(performance bond (e); garantie de bonne exécution (f)]

Prin solicitarea unei astfel de garanţii, cumpărătorul urmăreşte să se acopere de riscul ce l-ar putea avea ca rezultat al neîndeplinirii sau îndeplinirii defectuoase a obligaţiilor asumate prin contractul comercial de vânzare.

---

1 Textul tradus încearcă să redea în principiu conţinutul garanţiei. Se observă, dat fiind particularităţile semantice, că în cele trei limbi, deşi textul are acelaşi conţinut, formulările sunt diferite.

Scanned with OKEN Scanner

BANK OF ASSUAN
Cairo

To the
Highway Depertment
P.O.Box 115
Cairo

Cairo, July 7, 1994

BID LETTER OF GUARANTEE NO. 1211

With reference to the tender of Messrs Muster Ag P. O. box, CH-8000 Zurich / Switzerland, in connection with the adjudication for the construction of the Cairo North Highway bridge, we hereby undertake and playble in cash on your first demand and notwithstanding any contestation by the tenderers the sum of

USD 100,000. -
(one hundred thousand US-Dollars).

This undertaking remins in force until a decision is taken on the tender and (in the event of the whole or part of the tender being accepted) until such time as the above-mentioned tenders have but will in any case automatically expire on November 20 1994.

Consequently, any claim in respect thereof should be made to us by the twentieth of November nineteen ninety-four at the latest.
Should we receive no claim from present Letter of Guarantee will cease "ipso facto" and the present Letter of Guarantee will definitely become null and void.
Please return to us this Letter of Guarantee on the expiry date for cancellation.

Yours faithfully
The bank of Assauan

Schema 84. Garanţie de participare la licitaţie (cu depozit bancar).

Părţile implicate sunt: vânzătorul, exportatorul, *ordonatorul garanţiei;* cumpărătorul, importatorul, *beneficiarul garanţiei* şi *banca garantă,* de regulă, banca exportatorului.

Obiectul garanţiei îl constituie obligaţia vânzătorului de a livra întocmai din punct de vedere *cantitativ şi calitativ* marfa convenită şi efectuarea *livrărilor la timp* faţă de graficul sau termenele de livrare stabilite prin contract.

Obiectul garanţiei vizează deopotrivă o prestaţie defectuoasă, cât şi o prestaţie neconformă cu contractul.

Valoarea garanţiei precizată prin contractul de bază, ca procent din valoarea mărfurilor sau prestaţiei (construcţii, montaj, execuţie), de regulă, se situează între 5% şi 20% din valoarea prestaţiei.

Această sumă este destinată să acopere lipsurile cantitative ale mărfii, penalizările pentru nelivrare sau livrare cu întârziere sau orice alte prejudicii cauzate cumpărătorului prin neexecutarea sau executarea incompletă sau defectuoasă a contractului.

Valabilitatea garanţiei este stabilită în raport cu perioada de executare a contractului. Astfel, aceste garanţii se emit înainte de începerea derulării contractului şi au valabilitatea până la recepţia definitivă a mărfii sau prestaţiei.

Tratarea conţinutului garanţiilor de bună executare se face diferit de pe poziţia de exportator sau de importator. Atunci când agentul economic se situează pe

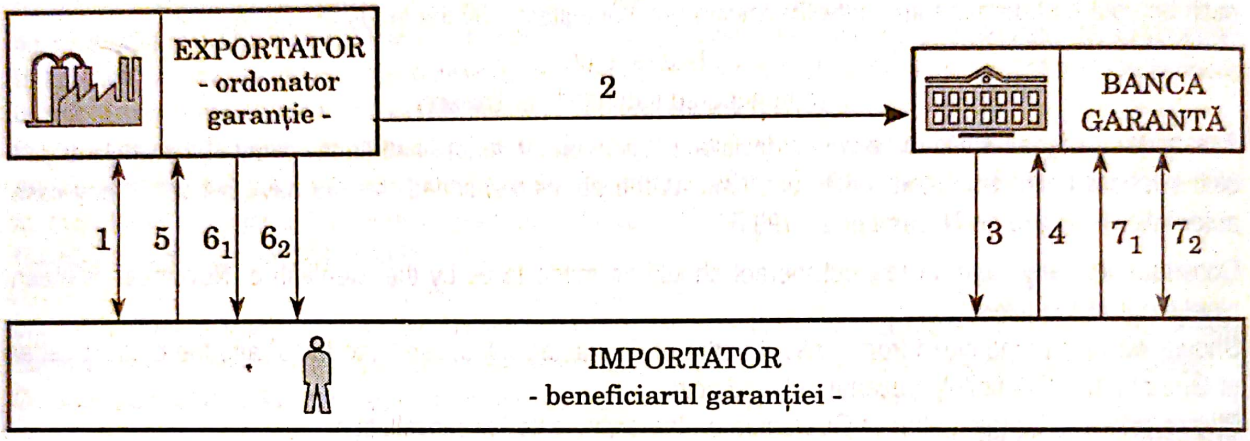
Scanned with OKEN Scanner

poziţia de exportator, este de dorit să negocieze o garanţie condiţionată, respectiv executarea ei să presupună prezentarea de către beneficiar a documentelor doveditoare că obligaţia garantată nu a fost îndeplinită sau a fost îndeplinită defectuos, iar aceste documente să emane fie de la exportator, fie de la un terţ (Schema 86).

Poziţia de importator este avantajată de o garanţie necondiţionată (schema 87).

În orice situaţie, pentru ca ordonatorul să nu se poată opune la plată este de dorit ca documentele specificate în garanţie să emane de la un terţ, de exemplu:

- copia documentului de transport - pentru livrare;
- copia situaţiei lucrărilor - în construcţii montaj;
- atestatul unui organism terţ de control - pentru calitate, analize chimice etc.



Schema 85. Garanţia de bună executare a contractului (mecanismul derulării).

1. Contract comercial internaţional în cadrul căruia s-a convenit prezentarea de exportator a unei garanţii de bună execuţie.
2. Exportatorul solicită emiterea unei garanţii cu trimitere expresă la textul sau la numărul articolului din contract care constituie obiectul garanţiei.
3. Banca garantă emite garanţia în favoarea importatorului.

a. **Executarea contractului conform clauzelor contractuale**

4. Returnarea garanţiei, băncii garante.

b. **Neexecutarea totală sau parţială a obligaţiei garantate** (cantitate, calitate, termen etc.)

5. Formularea pretenţiilor de importator privind repararea prejudiciului cauzat prin nerespectarea clauzelor de exportator. c. În funcţie de atitudinea exportatorului, dar şi de conţinutul scrisorii de garanţie pot exista două variante:

c.1. **Exportatorul procedează la remedierea acestora**

6.1. Stingerea pretenţiilor importatorului corespunzător celor convenite prin contract prin remedierea prejudiciului de către exportator.

7.1. Returnarea garanţiei bancare.

c.2. **Exportatorul nu acceptă pretenţiile formulate de importator.**

6.2. Refuzul de acceptare a pretenţiilor.

7.2. Importatorul adresează băncii garante cererea de executare a garanţiei (dacă este condiţionată anexează şi documentele specificate în textul garanţiei). Banca execută garanţia stingându-se astfel obligaţia de plată.

Scanned with OKEN Scanner

Sunt prezentate, în continuare, două variante ale scrisorii de bună executare, dintre care, una în situaţia în care firma este exportator, în acest caz fiind interesată ca garanţia să fie condiţionată de prezentarea unor documente (Schema 86).

Exemplu:

Între firma "Exportator SRL" şi firma "Importator SA" s-a încheiat un contract cu Nr. 52/1993, în valoare de 100.000 dolari USD. privind livrarea unui utilaj, iar prin articolul 7 din contract, exportatorul s-a obligat să livreze utilajul până cel târziu la 15 mai 1993 din orice port românesc. Pentru buna executare a contractului, exportatorul se obligă să prezinte cumpărătorului o scrisoare de garanţie pentru bună executare, a cărei valoare se va ridica la 7% din valoarea furniturii, adică 7.000 dolari USD. Executarea ei urmează a se face condiţionat, pe baza documentului de transport care să certifice că cel târziu până la 15 mai marfa a fost expediată.

Către firma *"Importator SA"*

Scrisoare de garanţie de bună executare Nr. 9/1993

Ne referim la contractul *Nr. 52/1993* încheiat între dumneavoastră în calitate de cumpărător, şi firma *"Exportator SRL"*, în calitate de vânzător.

Conform condiţiilor contractului vânzătorul este obligat să prezinte cumpărătorului o scrisoare de garanţie bancară emisă de banca noastră în valoare de *7.000 dolari SUA.* (adică *7%* din valoarea contractului) acoperind obligaţiile vânzătorului prevăzute în *art.7* din contract.

Faţă de cele de mai sus, noi *"Garant Bank"*, din ordinul şi pentru contul clientului nostru *"Exportator SRL"*, ne angajăm să vă plătim până la concurenţa sumei de *7.000 dolari SUA.*, în cazul în care "Exportator SRL" nu-şi va îndeplini obligaţiile contractuale garantate.

În virtutea acestei scrisori de garanţie vom efectua plata în 15 zile de la primirea cererii dumneavoastră însoţite de documentul *de transport (conosament), din care să rezulte că marfa nu a fost expediată până la 15 mai 1993 din orice port românesc.*

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la *1 iulie 1993.*

Imediat ce expiră prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită.

"Garant Bank"

Schema 86. Scrisoare de garanţie bancară de bună execuţie (condiţionată)[1].

Textul scrisorii de garanţie poate impune o formă necondiţionată de executare, la prima şi simpla cerere, cu renunţarea expresă la beneficiile şi excepţiile garantului solidar. În această situaţie, în cazul în care "Importator SA" nu primeşte marfa în timpul util convenit, fără nici o altă formalitate se adresează direct băncii garante pentru executarea garanţiei.

În această situaţie, în contract se specifică că "Exportator SRL" va prezenta o scrisoare de *garanţie necondiţionată* (Schema 87) sau "la prima şi simpla cerere".

---

1 Textul cursiv se poate înlocui şi completa corespunzător unei situaţii date.

Scanned with OKEN Scanner

Bucureşti, 22 ianuarie 1993*

Către firma "Importator S.A."

Scrisoare de garanţie de bună executare Nr. 9/1993

Ne referim la contractul *No. 52/1993* încheiat de dumneavoastră în calitate de cumpărător şi firma *"Exportator SRL"* în calitate de vânzător pentru livrarea *utilajului XZ* în valoare totală de *100.000 dolari S.U.A.*

Conform condiţiilor contractului vânzătorul este obligat să vă prezinte o scrisoare de garanţie bancară în valoare de *7%* din valoarea contractului, adică în valoare de *7.000 USD* acoperind obligaţiile vânzătorului prevăzute în *art. 7* din contract.

Faţă de cele ce preced noi *"Garant Bank"* ne angajăm irevocabil să vă plătim până la concurenţa sumei de *7.000 USD* orice sumă solicitată de dumneavoastră fără nici o altă formalitate decât prima şi simpla dumneavoastră cerere declarând neîndeplinirea de către *"Exportator SRL"* a obligaţiilor asumate în *art. 7* din contract.

Vom efectua plata în virtutea acestei scrisori de garanţie renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea *"Exportator SRL"* sau restricţii valutare de care *"Exportator SRL"* s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra *"Exportator SRL"* printr-un tribunal sau arbitraj şi fără a avea dreptul de a invoca o eventuală acţiune judecătorească contra noastră sau a dumneavoastră intentată de ordonator sau de un terţ.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la *1 iulie 1993.*

Imediat ce va deveni fără obiect, prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită.

"Garant Bank"

Schema 87. Scrisoare de garaţie bancară de bună execuţie (la cerere).

În continuare este prezentată în versiunea engleză, franceză, tipul de garanţie de bună execuţie utilizat de bănci elveţiene.

12.3.5. Garanţia de bună funcţionare
(sau de bună execuţie tehnică)

Garanţia de bună funcţionare constituie o variantă a garanţiei de bună execuţie, adesea, în practică, ea portă aceeaşi denumire, iar diferenţierea apare doar în textul garanţiei, acoperind *perioada de garanţie tehnică.*

În cazul în care contractul comercial se referă la livrări de mărfuri pentru care vânzătorul acordă o perioadă de garanţie tehnică (6 luni, 1 an etc.), acest interval este uzual a fi acoperit prin garanţii de bună funcţionare/bună execuţie.

Obiectul garanţiei îl constituie acoperirea riscului cumpărătoru ui pe care acesta l-ar avea *după livrarea mărfii,* ca urmare a neîndeplinirii sau îndeplinirii defectuoase a obligaţiilor asumate de vânzător privitor la: remedierea defecţiunilor constatate, înlocuirea totală sau parţială a mărfii care nu corespunde parametrilor calitativi stabiliţi prin contract, efectuarea service-ului pe perioada garanţiei tehnice etc.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiary = buyer)

. . . . . .
(place, date)

Performance Bond No. ...

We have been informed that you have concluded on ... a contract No. ... with Messrs. ... *(supplier)* for the supply of ... at a total price of ... . Acording to this contract, Messrs. ... *(supplier)* are required to provide you with a performance bond in the amount of ... (...% of the total price).

This being stated, we, Swiss Bank Corporation, ... *(address)*, waiving all rights of objection and defense arising from the principal debt, hereby irrevocably undertake to pay immediately to you, upon your first demand, any amount up to

. . . . . *(currency / maximum amount)* (in full letters: ...)

upon receipt of your written request for payment and your written confirmation stating that Messrs. ... *(supplier)* have not fulfilled their obligations in conformity with the terms of the above-mentioned contract.

For the purpose of identification your request for payment and your confirmation have to be presented through the intermediary of a first rate bank confirming that the signatures are legally binding upon your firm.

Our guarantee is valid until

. . . . . .

and expires in full and automatically, should your written request and your confirmation not be in our possession by that date, irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 88/1. Garanţie de bună execuţie.

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(bénéficiaire - acheteur)

. . . . . .
(lieu, date)

Garantie de bonne exécution No. ...

Nous sommes informés que, en date du. ..., vous avez conclu avec la maison ... *(fournisseur)* un contrat No. ... pour la fourniture de ... au prix total de ... . Conformément aux termes du contrat, la maison ... *(fournisseur)* doit fournir une garantie bancaire s'élevant à ... (....% du prix total).

Ceci dit, nous, la Société de Banque Suisse, (adresse), nous engageons par la présente, de façon irrévocable, à vous payer immédiatement, indépendamment de la validité et des affets juridiques du contrat en question et sans faire valoir d'exception ni d'objection résultant dudit contrat, à votre première demande, tout montant jusqu'à concurrence de

. . . . . *(devise / montant maximal)* (en toutes lettres: ...)

contre remise d'une demande de paiement et d'une confirmation écrites de votre part attestant en particulier que la maison ... *(fournisseur)* n'a pas rempli ses obligations contractuelles. Pour des raisons d'indentification, votre demande de paiement ainsi que votre confirmation susmentionnée ne seront considérées comme valables que si elles nous parviennent par l'intermédiaire d'une banque de premier ordre, accompagnées d'une déclaration de cette dernière certifiant que les signatures qui y figurent vous engagent valablement.

Notre garantie este valable jusqu'au

. . . . . .

et s'eteindra automatiquement et entièrement, même dans l'hypothèse où le présent instrument ne nous aurait pas été retourné, si votre demande de paiement et votre confirmation écrites susmentionnées ne sont pas en notre possession d'ici cette date au plus tard.

Tout paiement fait sous cette garantie en réduira le montant d'autant.

Société de Banque Suisse

Schema 88/2.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiar = cumpărător)

. . . . . .
(locul, data)

Garanţie de bună execuţie Nr. ...

Suntem informaţi că la data ... aţi încheiat un contract nr. ... cu firma ... *(vânzător)* pentru livrarea ... la un preţ total de ... În conformitate cu condiţiile din acest contract firma ... *(vânzător)* trebuie să prezinte o garanţie bancară în valoare de ... (...% din preţul total).

Referitor la acestea, noi S.B.C. ... *(adresa)*, ne angajăm prin prezenta, în mod irevocabil, de a vă plăti imediat, independent de valabilitatea şi efectele juridice ale contractului în discuţie şi fără a face apel la obiecţii sau excepţii ce ar rezulta din acest contract, la prima dumneavoastră cerere, orice sumă până la concurenţa de

. . . . . *(suma şi moneda)* (în cifre şi litere . . . .)

la primirea cererii dv. scrise şi a declaraţiei înscris prin care confirmaţi că .... (vânzătorul) nu şi-a îndeplinit obligaţiile sale în conformitate cu termenii mai sus-menţionatului contract.

Pentru necesităţi de identificare a cererii dv. de plată şi a confirmării dv. este ncecesar să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim rang confirmarea că semnăturile angajează în mod legal firma dv.

Garanţia noastră este valabilă până la

. . . . . .

şi expiră în totalitate şi automat dacă cererea şi confirmarea dv. nu vor fi în posesia noastră până la această dată indiferent dacă prezentul instrument ne va fi restituit sau nu.

Cu fiecare plată făcută în cadrul acestei garanţii obligaţiile noastre de plată se reduc pro rata

Swiss Bank Corporation

Schema 88/3.

Valoarea garanţiei, stabilită procentual prin contract, variază între 5% şi 20% din valoarea mărfii sau prestaţiei.

Valabilitatea garanţiei diferă în funcţie de specificul mărfii exportate. De exemplu, în industria uşoară, perioada de garanţie nu depăşeşte 1-2-3 luni de la recepţia mărfii, pe când în industria automobilelor se poate situa la doi ani. De reţinut, că perioada de garanţie tehnică acordată de exportator, prin contract, în etapa contemporană, a devenit un puternic argument în sporirea vânzărilor. (Desigur, dublată şi de promptitudine în remedieri şi o reţea de service corespunzătoare şi dotată.)

Scopul acestei garanţii este, ca în cazul în care exportatorul nu-şi îndeplineşte angajamentele asumate prin contract, importatorul execută garanţie, procurându-şi astfel fondurile necesare remedierii pe cont propriu, apelând la un prestator de servicii specializat sau în cazul unor mărfuri care în parte s-au dovedit necorespunzătoare (încălţăminte, îmbrăcăminte), dacă exportatorul nu trimite altele în loc, prin valoarea garanţiei îşi acoperă pierderea.

În acelaşi timp, garanţia are şi un caracter persuasiv asupra exportatorului, care preferă să-şi onoreze obligaţiile în loc ca garanţia să fie executată, şi astfel, în final, să suporte valoarea acesteia.

Mecanismul derulării garanţiei în raport cu relaţia contractuală este identică cu cel al garanţiei de bună execuţie (Schema 85).

Scanned with OKEN Scanner

De altfel, însuşi textul este asemănător. De exemplu, la Scrisoarea de garanţie de bună execuţie (Schema 87) singurul alineat care se impune modificat este cel privitor la valabilitate[1].

"Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie bancară expiră la *y zile* de la data expirării perioadei de garanţie tehnică prevăzută în contract. În cazul în care părţile contractante vor conveni prelungirea perioadei de garanţie tehnică contractuală, angajamentul nostru (al băncii n.n), în cadrul acestei scrisori de garanţie va fi prelungit corespunzător".

12.3.6. Garanţia de restituire a avansului

(advance payment gaurantee (e); garantie de rambursement d'acomptes (fr))

Plăţile în avans în cadrul contractelor comerciale constituie un procedeu uzual în etapa contemporană. Iniţial, conceput ca un instrument de asigurare a interesului cumpărătorului pentru marfa contractată, avansul a evoluat rapid către funcţia sa principală, acceptată în prezent, ca mijloc de finanţare a exporturilor. Astfel, avansul se regăseşte:

– la vânzările de mărfuri curente, ca sursă de acoperire a cheltuielilor vânzătorului pentru pregătirea exportului (ambalaje speciale, transport şi asigurare internaţională a mărfurilor etc.);

– la vânzările de mărfuri speciale, serie mică, unicat, de comandă, ca sursă de prefinanţare a producţiei şi acoperirea cheltuielilor suplimentare pentru realizarea/obţinerea unor componente, subansamble speciale, şi a eventualelor pierderi ale vânzătorului în cazul rezilierii contractului (dificultatea de a găsi alt cumpărător pentru o marfă/comandă specială);

– în cazul lucrărilor de construcţii montaj, realizarea de obiective "la cheie" sau antrepriză în construcţii, ca sursă de mobilizare a fondurilor organizării de şantier, procurării de echipamente şi materiale, începerii lucrărilor;

– în cadrul contractelor de livrare sau realizare de obiective complexe cu caracter de comandă sau unicat, pentru finanţarea producţiei sub forma plăţilor progresive, până la realizarea utilajelor sau componentelor acestuia în uzinele furnizorului.

Aceste situaţii reflectă interesul vânzătorului privind, atât problema finanţării, cât şi acoperirea riscurilor legate de întreruperea raporturilor contractuale din vina cumpărătorului.

În acelaşi timp, cumpărătorul avansând anumite sume în contul unor mărfuri sau prestaţii viitoare, îşi pune problema recuperării lor în cazul nerealizării contractului din vina vânzătorului sau a unor cauze independente de el.

Într-o asemenea situaţie avansul trebuie restituit de către vânzător, altfel constituind o îmbogăţire fără justă cauză, principiu elementar de drept, recunoscut de toate sistemele juridice.

Obiectul garanţiei îl constituie acoperirea riscurilor cumpărătorului de nerestituire a plăţilor în avans (efectuate înainte de livrarea mărfurilor) în cazul încetării relaţiilor contractuale sau neexecutării contractului din vina vânzătorului.

---

1 Desigur, se schimbă şi trimiterile la numărul articolului din contract şi a sumei, conform celor convenite în contract pentru garanţia tehnică.

Scanned with OKEN Scanner

Astfel, practic toate contractele comerciale care prevăd plăţi în avans, indiferent de scopul lor, stipulează obligaţia vânzătorului de a furniza cumpărătorului garanţii de restituire a avansului.

Prin obiectul său, garanţia de restituire a avansului are un *caracter strict financiar*, tipic acestuia fiind angajamentul de a restitui o sumă de bani egală cu cea avansată, la care, de regulă, se adaugă *un procent de dobândă* convenit între părţi, aplicat pe perioada imobilizării fondurilor în posesia vânzătorului, respectiv pe perioada dintre plata avansului şi momentul restituirii lui.

Valoarea garanţiei este egală cu suma plătită în avans de cumpărător şi stipulată ca atare în contract sub forma unei cote procentuale din valoarea întregii mărfi, şi este completată cu obligaţia plăţii unei dobânzi pe perioada dintre momentul plăţii avansului şi cel al restituirii acestuia de vânzător.

Specific acestei garanţii este că valoarea garanţiei se diminuează proporţional cu procentul de avans încasat, pe măsura executării obligaţiilor furnizorului, atestate prin prezentarea documentelor contractuale (documente de livrare, situaţii de lucrări etc.).

De exemplu, în cazul în care prin acreditivul documentar s-au convenit livrări parţiale, scrisoarea de garanţie de restituire a avansului va avea inclusă şi o astfel de clauză:

"Garanţia noastră (a băncii - n.n.) se va diminua automat cu x%[1] din valoarea facturii[2] aferente fiecărei livrări parţiale efectuate de firma exportatoare "y"[3], în baza remiterii de acesta (de exportator n.n.) a documentului ce atestă livrarea în cadrul acreditivului documentar nr.[4] ... prin banca ...[5]."

Valabilitatea garanţiei se întinde, de regulă, până la îndeplinirea obligaţiei de livrare. Referitor la valabilitate, de reţinut:

– intrarea în vigoare a garanţiei să fie condiţionată de încasarea avansului de exportator. Astfel, intrarea în vigoare a garanţiei poate fi condiţionată de confirmarea băncii cumpărătorului privind creditarea contului băncii emitente cu data convenită prin textul scris în garanţie;

– valoarea garanţiei să se diminueze proporţional cu procentul avansului pe măsura executării obligaţiilor vânzătorului, şi deci, valabilitatea să fie stabilită în raport cu ultimul termen contractual de livrare sau de executare a prestaţiilor;

– clauza de prelungire automată a valabilităţii garanţiei să fie prezentă, în cazul în care părţile contractante convin extinderea termenelor de îndeplinire a obligaţiilor contractuale.

Mecanismul de derulare a garanţiei de restituire a avansului este (Schema 89):

---

1 Procentul plăţii în avans din valoarea contractului, de ex. 15%, 30%.

2 Sau alt document ce atestă îndeplinirea obligaţiei vânzătorului.

3 Numele patrimonic al exportatorului.

4 Numărul acreditivului documentar în virtutea căruia exportatorul a livrat marfa.

5 Banca plătitoare/emitentă, a acreditivului.

Scanned with OKEN Scanner

1. Contract comercial internaţional, în cadrul căruia partenerii au convenit plata în avans de cumpărător şi obligaţia exportatorului de a prezenta o garanţie de restituire a avansului;
2. Exportatorul solicită băncii sale emiterea unei garanţii;
3. Banca emite garanţia în favoarea importatorului;
4. Plata avansului de către importator.

a. **Îndeplinirea obligaţiilor contractuale de exportator**

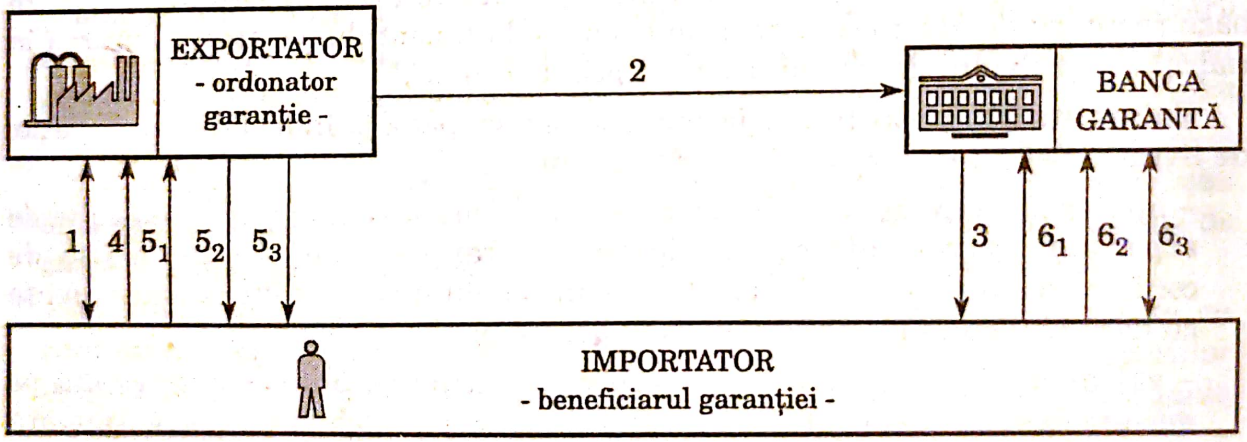
5.1. Livrarea mărfii
6.1. Returnarea garanţiei băncii garante

b. **Neîndeplinirea obligaţiilor (total sau parţial) asumate prin contract de exportator**

5.2. Restituirea avansului
6.2. Returnarea garanţiei băncii garante

c. **Neîndeplinirea obligaţiilor şi refuzul de a restitui avansul de exportator**

5.3. Solicitare şi refuz de restituire avans
6.3. Solicitare de executare a scrisorii de garanţie şi stingerea obligaţiei prin plata efectuată de banca garantă.



Schema 89. Garanţia de restituire a avansului (mecanismul derulării).

Exemplu:

Între Firma "Exportator SRL" şi firma "Importator SA" s-a convenit prin contract: (nr. 18/1993) livrarea "utilajului Z-405" în valoare de 400.000 dolari, iar prin schema de plată s-a stabilit: 30% plată în avans, respectiv 120.000 dolari, iar diferenţa de 70%, adică 280.000 dolari plată la livrare prin acreditiv documentar irevocabil. Exportatorul s-a angajat prin contract să restituie avansul şi dobânda de 9% aplicată asupra valorii avansului calculată pe perioada dintre momentul plăţii avansului şi cel al restituirii acestuia şi, prezentarea în acelaşi timp, a unei scrisori de garanţie bancară de restituire a avansului în condiţiile precizate în contract. Dovada îndeplinirii livrării utilajului Z-405 se face în baza documentului de transport. Garanţia se solicită băncii "Garant Bank", banca exportatorului, sub forma unei garanţii la prima cerere (Schema 90).

Scanned with OKEN Scanner

București, 20 iulie 1993

Către firma "Importator SA"

Garanţie de restituire a avansului nr. 28/1993

Ne referim la contractul *nr. 18/1993* încheiat între dumneavoastră firma *"Importator SA"*, în calitate de cumpărător şi firma *"Exportator SRL"* în calitate de vânzător privind livrarea *"utilajului Z-405"*.

Prin acest contract cumpărătorul s-a obligat la plata unui avans de *30%* din valoarea contractului, adică de *120.000* USA în favoarea cumpărătorului. Vânzătorul s-a obligat să restituie cumpărătorului acest avans împreună cu o dobândă de 9% p.a. calculată de la data încasării avansului până la data restituirii acestuia, în cazul în care şi în măsura în care nu îşi va îndeplini obligaţiile de livrare în termenele şi în condiţiile prevăzute contractual.

Conform contractului obligaţia de restituire a avansului se reduce automat cu *30%* din valoarea fiecărei livrări efectuate de vânzător.

În scopul garantării restituirii avansului şi a plăţii dobânzii, vânzătorul s-a obligat să prezinte cumpărătorului o scrisoare de garanţie bancară conform anexei *nr.2* din contract.

Având în vedere cele de mai sus, noi, *"Garant Bank"* ne angajăm irevocabil de a plăti în favoarea dumneavoastră suma de *120.000* USD sau parte din aceasta neacoperită (neîchidată) prin livrările efectuate de vânzător, împreună cu dobânda definită ca mai sus, în cazul în care vânzătorul nu ne va dovedi că şi-a îndeplinit în totalitate şi conform termenelor şi condiţiilor contractuale obligaţiile sale de livrare prevăzute în contract. Dovada îndeplinirii obligaţiilor sale de livrare se va putea face numai prin prezentarea documentelor de expediţie prevăzute la *art.8* din contract.

Vom efectua plata în virtutea acestei scrisori de garanţie la prima şi simpla dumneavoastră cerere şi fără nici o altă formalitate din partea dumneavoastră, renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea *"Exportator SRL"*, forţă majoră sau restricţii de devize de care *"Exportator SRL"* s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra *"Exportator SRL"* printr-un tribunal sau arbitraj, cu excepţia livrărilor efectuate de vânzător şi dovedite cu documentele de expediere prevăzute la *art.8* din contract pentru 100% din valoarea contractului.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la *15 zile* de la data ultimei livrări efective efectuate de vânzător conform contractului.

Imediat ce va deveni fără obiect această scrisoare de garanţie ne va fi restituită pentru anulare.

Garant Bank

Schema 90. Garanţie de restituire a avansului.

Este prezentată în continuare (Schema 91/1, 91/2, 91/3) o scrisoare de garanţie bancară practicată de băncile elveţiene (versiunea engleză, franceză, română).

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiary - buyer)

. . . . . .
(place, date)

Advance Payment Guarantee No ...

We have been informed that you have concluded on ... a contract No. ... with Messrs. ... *(supplier)* for the supply of ... at a total price of... . According to this contract, Messrs. ... *(supplier)* are required to make an advance payment to Messrs. ... *(supplier)* of ... (...% of the total price). Your claim for reimbursement of this amount, should Messrs. ... *(supplier)* fail to supply the goods in conformity with the terms of the contract, is to be secured by a bank guarantee.

This being stated, we, Swiss Bank Corporation, ... *(address)*, waiving all rights of objection and defense arising from the principal debt, hereby irrevocably undertake to pay immediately to you, upon your first demand, any amount up to

. . . . . *(currency/maximum amount)* (in full letters: ...)

upon receipt of your written request for payment and your written confirmation stating that Messrs. ... *(supplier)* have failed to supply the goods in conformity with the terms of the above-mentioned contract and that, as a result thereof, you are entitled to claim reimbursement of your advance payment.

For the purpose of identification your request for payment and your confirmation have to be presented through the intermediary of a first rate bank confirming that the signatures are legally binding upon your firm.

The present indemnity will enter into force only after recipt of the above-mentioned advance payment by Messrs. ... *(supplier)*.

Our guarantee is valid until

. . . . . .

and expires in full and automatically, should your written request and your confirmation not be in our possession by that date, irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 91/1. Garanţie de restituire a avansului.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
bénéficiaire - acheteur)

. . . . . .
(lieu, date)

Garantie de remboursement d'acomptes No. ...

Nous sommes informés que, en date du ..., vous avez conclu avec la maison ... *(fournisseur)* un contrat No. ... pour la fourniture de ... au prix total de ... . Conformément aux termes du contrat, vous étes tenus de payer à la maison ... *(fournisseur)* une avance s'élevant à ... (...% du prix total). Vos prétentions éventuelles vis-à-vis de la maison ... *(fournisseur)* quant à un remboursement de cette avance en cas de non-livraison par la dernière, doivent ètre garanties par une garantie bancaire.

Ceci dit, nous, la Société de Banque Suisse, ... *(adresse)*, nous engageons par la présente, de façon irrévocable, à vous payer immédiatement, indépendamment de la validité et des effets juridiques du contrat en question et sans faire valoir d'exception ni d'objection résultant dudit contrat, à votre première demande, tout montant jusqu'à concurrence de

. . . . . *(devise/montant maximal)* (en toutes lettres: ...)

contre remise d'une demande de paiement et d'une confirmation écrites de votre part attestant en particulier que la maison ... *(fournisseur)* n'a pas rempli ses obligations de livraison et que, par conséquent, vous étes en droit de réclamer le remboursement des avances que vous avez faites.

Pour des raisons d'identification, votre demande de paiement ainsi que votre confirmation susmentionnée ne seront considérées comme valables que si alles nous parviennent par l'intermédiaire d'une banque de premier ordre, acompagnées d'une déclaration de cette dernière certifiant que les signatures qui y figurant vous engagent valablement.

La présente garantie n'entrera en vigueur qu'aprés la maison ... *(fournisseur)* a reçu le paiement des avances sus-indiquées.

Notre garantie este valable jusqu'au

. . . . . .

et s'eteindra automatiquement et entièrement, même dans l'hypothèse où le présent instrument ne nous aurait pas été retourné, si votre demande de paiement et votre confirmation écrites susmentionnées ne sont pas en notre possession d'ici cette date au plus tard.

Tout paiement fait sous cette garantie en réduira le montant d'autant.

Société de Banque Suisse

Schema 91/2.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiar - cumpărător)

. . . . . .
(locul, data)

Garanţie de restituire a avansului Nr. ...

Suntem informaţi că la data ... aţi încheiat cu firma ... *(vânzător)* un contract nr. ... pentru livrarea de ... la un preţ total de ...

În conformitate cu termenii acestui contract, dumneavoastră aţi făcut firmei... *(vânzător)* o plată în avans în sumă de ...(...% din preţul total). Eventualele dumneavoastră pretenţii faţă de firma ... *(vânzător)* privitor la restituirea acestui avans în caz că nu livrează mărfurile, trebuie garantate printr-o garanţie bancară.

Referitor la acestea, noi S.B.C. ... *(adresa)*, ne angajăm prin prezenta, în mod irevocabil, să vă efectuăm plata imediat, independent de validitatea şi efectele juridice ale contractului în discuţie şi a vă invoca excepţii sau obiecţii rezultate din contract, la prima dumneavoastră cerere, orice sumă până la concurenţa de

. . . . . *(moneda/suma maximă)* (în litere. . . . .)

contra primirii unei cereri de plată şi a unei confirmări scrise din partea dumneavoastră atestând că firma ... *(vânzător)* nu şi-a îndeplinit obligaţiile contractuale şi că, în consecinţă, sunteţi îndreptăţit să solicitaţi restituirea plăţii în avans făcute de dumneavoastră.

În scopul identificării cererii dumneavoastră de plată şi a confirmării sus menţionate, acestea trebuie să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim rang, însoţite de declaraţia acesteia prin care să certifice că semnăturile ce angajează firma dumneavoastră sunt valabile.

Prezenta garanţie intră în vigoare după ce firma ... *(vânzător)* a primit plata în avans mai sus menţionată.

Garanţia noastră este valabilă până la

. . . .

şi expiră în totalitate şi automat dacă cererea şi confirmarea dv. nu vor fi în posesia noastră până la această dată indiferent dacă prezentul instrument ne este restituit sau nu.

Cu fiecare plată efectuată în cadrul acestei garanţii obligaţiile noastre de plată se reduc pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 91/3.

Un alt exemplu de garanţie de restituire a avansului este prezentat în schema 92. Se remarcă că este o garanţie la prima cerere, iar intrarea în vigoare este legată însăşi plata avansului.

CREDIT SUISSE CH–8070 Zurich, March 15, 1994

Denim Market Ltd.
P.O.Box 393
Toronto
Canada

PAYMENT OBLIGATION NO. 12345

Dear Sirs,

Reference is made to the contract between you and Muster AG, zurich / Switzerland of March 1 1994, for delivery of 10 weaving machines. According to the terms of the contract you will make an advance payment of Sfr. 1,200,000 -- (= 15% of contract value). As security for the claim for the refund of the advance payment, an indemnity by a bank shall be furnished.

At the request of Muster AG we hereby irrevocably undertake to pay to you on you first demand waiving all rights of objection and defence any amont up to a maximum of

Sfr. 1,200,000
(one million two hundred thousand Swiss Francs)

upon receipt of your wirtten confirmation that the amount claimed has fallen due and that Muster AG have not delivered the above goods in conformity with the terms of the contract.

This payment obligation enters into force as soon as we have received the above amount of Sfr. 1.200.000 - in favour of Muster AG.

It shall lapse on dispatch of the goods or - if such dispatch is not possible for reasons beyond the control of muster AG - on notification of the goods being completed in case of part-shipment concerned.

In no event shall it be valid beyond

June 30 1995 (ninetyfive)

Your written confirmation as mentioned above must therefore reach us at the latest by June 30 1995 (ninetyfive) otherwise our payment obligation expires.

Yours faithfully
CREDIT SUISSE

Schema 92. Garanţia de restituire a avansului (la prima cerere).

12.3.7. Garanţia de plată
(payment quarantee (e); garantie de paiement (f))

Din punct de vedere al derulării contractelor comerciale internaţionale, garanţia de plată este cea mai importantă. Ea poate fi utilizată, prin definirea şi adaptarea obiectului ei, atât plăţilor derulate prin acreditiv documentar cu plata prin acceptare, cât şi în cazul incasoului documentar sau financiar.

Obiectul garanţiei, într-o accepţiune largă, îl constituie acoperirea obligaţiilor cumpărătorului de a plăti preţul contractual, stabilit drept contravaloare a mărfurilor sau prestaţiilor primite. Din acest punct de vedere garanţia de plată poate îmbrăca în practică următoarele forme:

Scanned with OKEN Scanner

Un alt exemplu de garanţie de restituire a avansului este prezentat în schema 92. Se remarcă că este o garanţie la prima cerere, iar intrarea în vigoare este legată însăşi plata avansului.

CREDIT SUISSE CH–8070 Zurich, March 15, 1994

Denim Market Ltd.
P.O.Box 393
Toronto
Canada

PAYMENT OBLIGATION NO. 12345

Dear Sirs,

Reference is made to the contract between you and Muster AG, zurich / Switzerland of March 1 1994, for delivery of 10 weaving machines. According to the terms of the contract you will make an advance payment of Sfr. 1,200,000 -- (= 15% of contract value). As security for the claim for the refund of the advance payment, an indemnity by a bank shall be furnished.

At the request of Muster AG we hereby irrevocably undertake to pay to you on you first demand waiving all rights of objection and defence any amont up to a maximum of

Sfr. 1,200,000
(one million two hundred thousand Swiss Francs)

upon receipt of your wirtten confirmation that the amount claimed has fallen due and that Muster AG have not delivered the above goods in conformity with the terms of the contract.

This payment obligation enters into force as soon as we have received the above amount of Sfr. 1.200.000 - in favour of Muster AG.

It shall lapse on dispatch of the goods or - if such dispatch is not possible for reasons beyond the control of muster AG - on notification of the goods being completed in case of part-shipment concerned.

In no event shall it be valid beyond

June 30 1995 (ninetyfive)

Your written confirmation as mentioned above must therefore reach us at the latest by June 30 1995 (ninetyfive) otherwise our payment obligation expires.

Yours faithfully
CREDIT SUISSE

Schema 92. Garanţia de restituire a avansului (la prima cerere).

12.3.7. Garanţia de plată
(payment quarantee (e); garantie de paiement (f))

Din punct de vedere al derulării contractelor comerciale internaţionale, garanţia de plată este cea mai importantă. Ea poate fi utilizată, prin definirea şi adaptarea obiectului ei, atât plăţilor derulate prin acreditiv documentar cu plata prin acceptare, cât şi în cazul incasoului documentar sau financiar.

Obiectul garanţiei, într-o accepţiune largă, îl constituie acoperirea obligaţiilor cumpărătorului de a plăti preţul contractual, stabilit drept contravaloare a mărfurilor sau prestaţiilor primite. Din acest punct de vedere garanţia de plată poate îmbrăca în practică următoarele forme:

Scanned with OKEN Scanner

a. garanţia pură de plată;
b. garanţia de plată la incaso;
c. garanţia pentru plata efectelor de comerţ (cambii, bilete la ordin);
d. garanţia pentru aval;
e. garanţia de plată a ratelor scadente.

a. **Garanţia pură de plată** este garanţia prin care banca emitentă se obligă ea însăşi să achite contravaloarea prestaţiei efectuate de exportator.

În mod firesc, *valoarea garanţiei* este egală cu contravaloarea mărfurilor sau prestaţiilor efectuate/livrate de exportator.

Caracteristic acestei garanţii este faptul că exportatorul se poate adresa spre plată direct băncii.

În practică, adesea, aceste garanţii sunt condiţionate, în sensul că efectuarea plăţii se face pe baza unor documente - precizate expres în textul garanţiei şi prezentate de exportator în termenul de valabilitate al garanţiei.

În general, documentele cerute sunt acelea ce atestă îndeplinirea obligaţiilor furnizorului, de exemplu, factura comercială, documentul de transport, certificatul de calitate.

Acest tip de garanţie este utilizat în cazul contractelor care prevăd plata la livrare.

În consecinţă valabilitatea garanţiei este corelată cu termenul de livrare, la care se adaugă, bineînţeles, un număr de zile care să permită demersurile necesare executării garanţiei.

b. **Garanţia de plată la incaso.** După cum se ştie, incasoul este o modalitate de plată simplă, ieftină dar riscantă, pentru exportator. Acesta este şi motivul utilizării în practică a aşa-numitului "incaso garantat". Una din formele prin care poate fi garantat este scrisoarea de garanţie bancară.

Obiectul garanţiei îl constituie acoperirea riscului de neplată la incaso, garantul obligându-se la plată în cazul în care plata nu este onorată la prima cerere de către cumpărător. De aceea, acest tip de garanţie are caracter de rezervă (outstanding), exportatorul apelează la ea numai în cazul refuzului de plată al importatorului.

Particular acestei garanţii, este faptul că garantul este ţinut la plată numai dacă şi în măsura în care cumpărătorul nu onorează plata. Obligaţia garantului având un caracter subsidiar, accesoriu.

Valoarea garanţiei poate fi egală cu valoarea mărfurilor livrate sau poate avea o valoare mai mică decât valoarea totală a contractului în cazul livrărilor în tranşe. În acest din urmă caz valoarea garanţiei trebuie să fie acoperitoare valorii fiecărei tranşe livrate.

Valabilitatea garanţiei se situează la un anumit număr de zile în raport cu data livrării mărfii şi depunerii documentelor de plată la incaso, interval care să permită băncii trase să solicite plata documentelor de la importator, iar în caz de refuz, exportatorul să aibă timpul necesar să execute garanţia înăuntrul valabilităţii sale. De regulă, acestea sunt garanţii condiţionate, exportatorul fiind ţinut să prezinte băncii documente de livrare în formă negociabilă, respectiv emise sau andosate la ordinul băncii garante. Astfel, banca garantă plăteşte contra documente, dacă ordonatorul garanţiei (importatorul) nu o face el însuşi la prima prezentare.

Se utilizează cel mai adesea în cazul contractelor care prevăd plata la livrare.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiary = supplier)

. . . . . .
(place, date)

PAYMENT GUARANTEE NO. ...

We have been informed that you have concluded on ... a contract No. ... with Messrs. ... *(buyer)* for the supply of ... at a total price of... . According to this contract, payment of the goods supplied, up to ... (...% of the total price) shall be secured by a bank guarantee.

This being stated, we, Swiss Bank Corporation, (address), waiving all rights of objection and defense arising from the principal debt, hereby irrevocably undertake to pay immediately to you, upon your first demand, any amount up to

. . . . . *(currency/maximum amount)* (in full letters: ...)

upon receipt of your written request for payement and your written confirmation stating that

– you have supplied Messrs. ... *(buyer)* with the goods ordered, in conformity with the terms of the contract and

– you have not received payment from Messrs. ... *(buyer)*, at the due date, in the amount claimed under this guarantee.

For the purpose of identification your request for payment and your confirmation have to be presented through the intermediary of a first rate bank confirming that the signatures are legally binding upon your firm.

Our guarantee is valid until

. . . . . .

and expires in full and automatically, should your written request and your confirmation not be in our possession by that date, irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 93/1. Garanţia de plată.

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(bénéficiaire - fournisseur)

. . . . . .
(lieu, date)

GARANTIE DE PAIEMENT NO. ...

Nous sommes informés que, en date du ... , vous avez conclu avec la maison ... *(acheteur)* un contrat No. ... pour la fourniture de ... au prix total de ... . Conformément aux termes du contrat, le paiement de la marchandise doit ètre garanti jusqu'à ... (...% du prix total) par une garantie bancaire.

Ceci dit, nous, la Société de Banque Suisse, (adresse), nous engageons par la présente, de façon irrévocable, à vous payer immédiatement, indépendamment de la validité et des effets juridiques du contrat en question et sans faire valoir d'exception ni d'objection résultant dudit contrat, à votre première demande, tout montant jusqu'à concurrence de

. . . . . *(devise/montant maximal)* (en toutes lettres: ...)

contre remise d'une demande de paiement et d'une confirmation écrites de votre part attestant en particlier que

– vous avez livré à la maison ... (acheteur) la marchandise commandée conformément aux termes du contrat susmentionné

et

– à l'échéance, vous n'avez pas obtenu paiement de la maison ... *(acheteur)* du montant réclamé sous cette garantie.

Pour des raisons d'identification, votre demande de paiement ainsi que votre confirmation susmentionnée ne seront considérées comme valables que si elles nous parviennent par l'intermédiaire d'une banque de premier ordre, accompagnées d'une déclaration de cette dernière certifiant que les signatures qui y figurent vous engagent valablement.

Notre garantie este valable jusqu'au

. . . . . .

et s'eteindra automatiquement et entièrement, même dans l'hypothèse où le présent instrument ne nous aurait pas été retourné, si votre demande de paiement et votre confirmation écrites susmentionnées ne sont pas en notre possession d'ici cette date au plus tard.

Tout paiement fait sous cette garantie en réduira le montant d'autant.

Société de Banque Suisse

Schema 93/2.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiar = vânzător)

. . . . . .
(locul, data)

GARANŢIA DE PLATĂ NR. ...

Suntem informaţi că, la data de ... aţi încheiat cu firma ... *(cumpărător)* un contract nr. ... privind livrarea de ... la un preţ total de ... . În concordanţă cu termenii conveniţi în contract, plata mărfurilor în valoare de ... (...% din preţul total) trebuie garantată printr-o garanţie bancară.

Referitor la acestea, noi, S.B.C. ... *(adresa)* ne angajăm prin prezenta, în mod irevocabil, să vă efectuăm plata imediat, independent de validitatea şi efectele juridice ale contractului în discuţie, şi fără să invocăm excepţii sau obiecţii rezultate din contract, la prima dumneavoastră cerere, orice sumă până la concurenţa de

. . . . . *(moneda / suma maximă)*, (în litere . . . . .)

contra primirii unei cereri de plată şi a unei confirmări scrise din partea dumneavoastră prin care să precizaţi că:

– aţi livrat firmei ... *(cumpărător)* marfa comandată conform condiţiilor din contractul mai sus menţionat

şi

– la scadenţă, dumneavoastră nu aţi obţinut plata de la ... *(cumpărător)* a sumei precizată în această garanţie.

În scopul identificării cererii dv de plată i a confirmării dv. acestea trebuie să ne parvină prin intermediul unei bănci de prim ran, însoţite de declaraţia acesteia prin care să certifice că semnăturile ce angajează firma dv. sunt valabile.

Garanţia noastră este valabilă până la

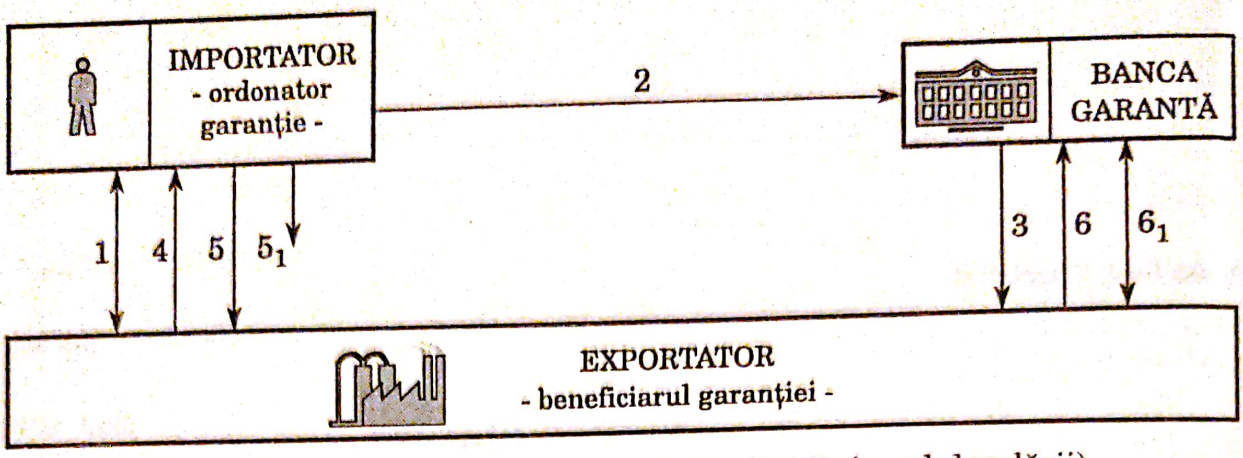
. . . . . .

şi expiră în totalitate şi automat dacă cererea şi certificatul dv. nu vor fi în posesia noastră până la această dată indiferent dacă prezentul instrument ne este restituit sau nu.

Cu fiecare plată efectuată în cadrul acestei garanţii obligaţiile noastre de plată se reduc pro rata.

.. Swiss Bank Corporation

Schema 93/3.



Schema 94. Garanţia de plată la incasso (mecanismul derulării).

1. Contract comercial internaţional în cadrul căruia partenerii au convenit: plata la livrare prin incaso garant printr-o scrisoare de garanţie bancară emisă în favoarea exportatorului, pentru garantarea plăţii contravalorii mărfurilor de către importator.
2. Importatorul solicită emiterea garanţiei de plată la incaso.
3. Banca garantă emite garanţia în favoarea exportatorului.

a. **La primirea documentelor privitoare la marfă importatorul le achită**

4. Documente remise la încasare.
5. Importatorul achită contravaloarea documentelor.
6. Exportatorul returnează garanţia.

b. **Importatorul refuză plata documentelor**

4.1. Documente remise la încasare
5.1. Refuz de plată documente
6.1. Executarea garanţiei şi acoperirea plăţii de banca garantă.

Exemplu:

Contract nr. 52/1993 cu plata la livrare prin incaso garantat cu o scrisoare de garanţie de plată la incaso; valoarea mărfii 100.000 U.S.D.; termen de livrare 20 mai 1993. Marfa: Utilaj - AB 203 - "Importator SRL" s-a angajat să prezinte firmei "Exportator SA" o garanţie de plată (Schema 95).

În practică, adesea se întâmplă ca în cazul plăţilor derulate prin incaso documentar negarantat, importatorul să nu plătească marfa la primirea documentelor ce atestă livrarea acesteia. În aceste situaţii, exportatorii pot negocia cu importatorii un nou termen de plată, deci, o plată la livrare se transformă într-o plată pe credit. Cu ocazia protocolului ce se încheie cu acest prilej, exportatorii sunt îndreptăţiţi (dat fiind că importatorul nu a plătit) să solicite o scrisoare de garanţie bancară, prin care să se asigure că la noul termen convenit îşi vor putea recupera banii şi, bineînţeles, vor solicita şi plata unei dobânzi pentru această amânare a plăţii.

De exemplu, firma "Exportator S.A." a livrat mărfuri în valoare de 100.000 franci francezi, iar "Importator SRL" nu le-a achitat. În consecinţă, se încheie un protocol între cele două firme prin care se convine amânarea plăţii cu 7 luni; plata de "Importator SRL", pe acest interval a unei dobânzi de 8% pe an aplicată asupra contravalorii mărfurilor livrate prin incaso nr. 34/2, şi prezentarea de acesta a unei scrisori de garanţie bancară de plată a sumei respective plus dobânda aferentă la noul termen de plată convenit. Exportator S.A. este deservit de banca Credit Lyonnais, iar Importator SRL de Garant Bank (Schema 96).

Scanned with OKEN Scanner

Bucureşti, 15 aprilie 1993

Către "Exportator S.A."

GARANŢIE DE PLATĂ LA INCASO NR. 82/1993

Ne referim la contractul Nr. *52/1993* încheiat de dumneavoastră în calitate de vânzător şi firma *"Importator SRL"* în calitate de cumpărător privind livrarea a *utilaj AB 203* în valoare totală de *100.000 U.S.D.*

Conform contractului cumpărătorul are obligaţia de a achita contravaloarea mărfurilor livrate de dumneavoastră în *7* zile de la data la care noi îi vom aviza primirea, la ghişeele noastre, a următoarelor documente:

- *factura comercială;*
- *conosament maritim.*

Faţă de cele ce preced, noi, *Garant Bank* ne angajăm irevocabil să vă plătim până la concurenţa sumei de *100.000 U.S.D.* orice sumă solicitată de dumneavoastră, fără nici o altă formalitate decât prima şi simpla dumneavoastră cerere declarând că cumpărătorul nu şi-a îndeplinit obligaţiile de plată ca mai sus.

Vom efectua plăţile în virtutea acestei scrisori de garanţie renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiuni, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea *"Importator SRL"* sau restricţii de devize de care firma *"Importator SRL"* s-ar putea prevala şi fără a fi necesar pentru dumneavoastră să faceţi apel contra firmei *"Importator SRL"* printr-un tribunal sau arbitraj.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră 30 zile de la ultima plată garantată prin această scrisoare de garanţie.

Imediat ce devine fără obiect prezenta scrisoare de garanţie bancară ne va fi restituită pentru anulare.

Garant Bank

Schema 95. Garanţie de plată la incaso.

7 dec. 1992

SCRISOARE DE GARANŢIE NR. 34/1992

Către Firma "Exportator S.A."

Ne referim la protocolul încheiat la data de 18 nov. 1992 între dumneavoastră - în calitate de vânzător - şi firma "Importator SRL" în calitate de cumpărător, care prevede ca plata sumei de 100.000 franci francezi, reprezentând contravaloarea mărfurilor aferente incasoului nr. 34/2 să fie efectuată de "Importator SRL" la data de 31 mai 1993, plus o dobândă de 8% pe an calculată începând cu data de 1 nov. 1992 până la data scadenţei, respectiv 31 mai 1993.

Ţinând cont de cele de mai sus, noi, Garant Bank, ne angajăm irevocabil de a efectua plata până la concurenţa sumei de 100.000 franci francezi plus dobânda respectivă calculată ca mai sus, în cazul în care "Importator SRL" nu va efectua plata la scadenţa menţionată.

În virtutea acestei scrisori de garanţie, noi, Garant Bank, vom efectua plata în 5 zile de la primirea cererii dumneavoastră scrise, prin care ne confirmaţi neîndeplinirea de către "Importator SRL" a obligaţiilor sale de plată.

Valoarea acestei scrisori de garanţie va fi automat diminuată cu valoarea plăţilor efectuate de "Importator SRL" sau de noi, în virtutea acestei scrisori de garanţie şi garantată de noi.

Această scrisoare de garanţie bancară intră în vigoare la data la care Banca Credit Lyonnais ne va autoriza să eliberăm firmei "Importator SRL", franco plată documentele primite în cadrul incasoului nr. 34/2.

Valabilitatea acestei scrisori expiră la data de 6 iunie 1992, dată la care aceasta ne va fi restituită.

Garant Bank

Schema 96. Garanţie da plată la incaso (şi dobânzi penalizatoare).

Scanned with OKEN Scanner

c. **Garanţia pentru plata efectelor de comerţ** (cambie, bilet la ordin). În cazul plăţilor deferate, a vânzărilor pe credit, alături de tipurile de garanţie prezentate (pct. a şi b) în loc important îl ocupă garanţia pentru plata efectelor de comerţ.

Obiectul garanţiei îl reprezintă angajamentul garantului de a onora (plăti) la scadenţă:

- cambii trase de vânzător asupra cumpărătorului sau
- bilete la ordin emise de cumpărător în favoarea exportatorului.

De regulă, o astfel de garanţie, pentru a fi deplin asiguratorie, trebuie să conţină şi angajamentul garantului de a obţine de la cumpărător acceptarea cambiilor, acceptul acestuia reprezentând de fapt certitudinea creanţei prin recunoaşterea ei de cumpărător (tras).

Executarea unei astfel de garanţii presupune, însă, executarea prealabilă pe cale cambială a trasului. Aceasta constituie un inconvenient pentru beneficiarul titlului (exportator) legat de întârzierile procedurale în încasarea sumelor garantate.

De aceea, cel mai adesea, în astfel de garanţii, se prevede plata titlurilor de credit însoţite de documente care probează executarea prestaţiei de exportator (de regulă, documente de transport). Astfel, garantul este ţinut la plată, în primul rând pe baza acestor documente şi în al doilea rând, datorită valorii lor echivalente materializate în efectele de comerţ. În acest mod, beneficiarul (exportatorul) nu mai este nevoit să recurgă iniţial la executarea cambială, optând pentru executarea directă a garanţiei în caz de neacceptare sau neplată a efectelor de comerţ.

În practică, vânzările pe credit presupun prin contract, şi o cotă parte plătibilă la livrare. În această situaţie, există posibilitatea solicitării de către exportator a unei garanţii care să acopere atât plăţile la livrare cât şi ratele şi dobânzile aferente creditului.

Exemplu:

Prin contractul Nr. 29/1993 firmele "Exportator SA" şi "Importator SRL" au convenit:

marfa: maşini de îngheţată;
valoarea: 100.000 dolari SUA.
condiţii de plată:

- 30% plată la livrare, adică 30.000 U.S.D. prin acreditiv documentar irevocabil domiciliat la Garant Bank, contra prezentării următoarelor documente: factură comercială; document de transport; certificat de calitate şi garanţie;
- 70% plată pe credit adică 70.000 U.S.D. cu scadenţă unică la 1 an, calculată din momentul livrării mărfii conform datei documentului de transport. Rata scadentă se va materializa într-un bilet la ordin. Dobânda - 8% pe an.

La primirea documentelor "Importator SRL", va semna biletul la ordin. Pentru garantarea plăţilor, "Importator SRL" va prezenta firmei "Exportator SA" o scrisoare de garanţie de plată pentru acoperirea plăţii la livrare şi a celei pe credit.

Luând în considerare aceste date, textul unei garanţii de plată poate avea următorul conţinut schema 98.

Scanned with OKEN Scanner

Către firma *"Exportator SA"*

SCRISOARE DE GARANŢIE DE PLATĂ NR. 58/1993

Ne referim la contractul Nr. *29/1993* încheiat între dumneavoastră, în calitate de vânzător, şi firma *"Importator SRL"* în calitate de cumpărător, având ca obiect livrarea de *maşini de îngheţată.*

Contractul prevede ca firma *"Importator SRL"* să efectueze plata contravalorii mărfurilor livrate de dumneavoastră astfel:

– 30% din valoarea livrării, adică 30.000 U.S.D., pe măsura livrării, în 15 zile de la primirea la ghişeele noastre a următoarelor documente:

- *factură comercială;*
- *document de transport;*
- *certificat de calitate şi garanţie.*

Documentele vor fi însoţite de un bilet la ordin întocmit de dumneavoastră în numele firmei *"Importator SRL"* pentru *70%*, adică *70.000 U.S.D.* din valoarea documentelor de livrare, plus o dobândă de 8% pe an calculată de la data livrării până la scadenţa acesteia convenită la *360 de zile.*

Aceste documente vor fi eliberate de banca noastră firmei *"Importator SRL"* numai contra plăţii cotei de *30%* şi a semnării biletelor la ordin în calitate de emitent.

După semnare biletele la ordin vă vor fi restituite.

– *70%* adică *70.000 U.S.D.* din valoarea întregii livrări, plus dobânda de *8%* calculată ca mai sus, respectiv, *4.800 U.S.D.*, la scadenţa de *360 de zile.*

Faţă de cele de mai sus, noi, Garant Bank ne angajăm să vă plătim până la concurenţa sumei de 104.800 U.S.D. orice sumă cerută de dumneavoastră astfel:

– cota de *30%* în cazul în care firma *"Importator SRL"* nu efectuează plata de 30% din valoarea lotului de documente menţionat mai sus;

– cota de 70% plus dobânda aferentă, la scadenţa convenită în cazul în care firma "Importator SRL" nu vă remite în termen biletul la ordin semnat şi/sau nu plăteşte la scadenţă valoarea biletului la ordin semnat ca mai sus.

Vom efectua plata în virtutea acestei scrisori de garanţie la prima şi simpla dumneavoastră cerere şi fără nici o altă formalitate din partea dumneavoastră, renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne putea opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea firmei *"Importator SRL"* sau restricţii de devize de care firma *"Importator SRL"* s-ar putea prevala şi fără a fi necesar să faceţi apel contra firmei *"Importator SRL"* printr-un tribunal sau arbitraj.

Prezenta scrisoare de garanţie se diminuează pe măsura efectuării în favoarea dumneavoastră a plăţilor garantate şi expiră o dată cu ultima plată efectuată de *"Importator SRL"* sau de către noi în cadrul acestei scrisori de garanţie.

Valabilitatea prezentei garanţii expiră la 30 de zile de la data scadenţei biletului la ordin.

Imediat ce devine fără obiect prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită pentru anulare.

Garant Bank

Schema 97. Scrisoare de garanţie de plată (efecte de comerţ).

Scanned with OKEN Scanner

d. **Garanţia de aval.** În scopul asigurării unei mobilizări rapide şi maxime a capitalului de credit, un număr tot mai mare de exportatori optează pentru *garanţia în formă abstractă.* Prin aceasta se înţelege o garanţie total desprinsă de condiţiile comerciale ale contractului şi care se referă exclusiv la efectele de comerţ, pe care le acoperă.

Obiectul garanţiei constă în asumarea obligaţiei băncii garante de a avaliza efectele acceptate de tras (debitor). Garanţia în această variantă poate fi cesionată o dată cu scontarea efectelor de comerţ, înlesnind vânzarea creanţei pe care o reprezintă acestea.

Valabilitatea acestei garanţii durează până în momentul avalizării de către garant a efectelor de comerţ, moment în care, angajamentul garantului este considerat realizat, garantul avalist rămânând în continuare obligat prin garanţia cambială care este *avalul.*

O dată avalizate, efectele de comerţ devin drepturi de creanţă certe, garantate, putând circula liber pe piaţă ca mijloace de plată de sine stătătoare şi înlesnind astfel mobilizarea creditului.

Pentru deplina acoperire a riscurilor materializate în efecte de comerţ, se utilizează în practică *garanţiile de acceptare şi aval* care asigură atât acceptarea acestora cât şi plata lor la scadenţă[1].

e. **Garanţia de plată a ratelor scadente.** În cazul în care schema de plată prevede ca o parte a contravalorii mărfurilor livrate să îmbrace forma creditului furnizor, exportatorul se poate acoperi de riscurile de neplată a ratelor scadente şi a dobânzilor aferente acestora, printr-o scrisoare de garantare a ratelor scadente.

Printr-o astfel de garanţie, exportatorul are posibilitatea de a solicita direct băncii garante plata la termenul convenit a fiecărei rate scadente prin prezentarea titlului de credit.

De regulă, schema de plată din contract prevede o parte din valoarea contractului, plătibilă la livrare (de exemplu: 10%), iar diferenţa (în cazul luat 90%) sub forma unui credit materializat într-un număr de titluri egale cu cel al ratelor.

Se poate conveni ca valoarea titlurilor să includă rata şi dobânda, sau se pot emite două seturi de titluri, unul aferent ratelor, iar altul dobânzilor.

Scadenţarul ratelor scadente cu toate detaliile privind rata, dobânda, valoarea titlurilor de credit, scadenţa este util a fi trecut in extenso în contract şi preluat ca atare şi în scrisoarea de garanţie (Schema 98).

Obiectul garanţiei, deci, îl reprezintă acoperirea riscului de neplată a ratelor scadente (şi a dobânzilor) de către debitor conform termenelor convenite prin contractul decredit.

Valoarea unei astfel de garanţii va fi întotdeauna egală cu suma creditului şi a dobânzilor aferente, la care uneori se adaugă şi o marjă suplimentară pentru taxe conexe executării.

Durata garanţiei este determinată de scadenţa ultimei rate scadente.

---

1 Vezi şi paragraful 3.3.

Scanned with OKEN Scanner

Către "Exportator SRL"

SCRISOARE DE GARANŢIE PRIVIND RAMBURSAREA RATELOR SCADENTE NR. 82/1993

Ne referim la contractul Nr. 30/1993 încheiat între dumneavoastră şi firma "Importator SA" în valoare de 1.000.000 U.S.D. privitor la livrarea de maşini de tricotat.

Potrivit condiţiilor din contract 90% din valoarea contractului, adică 900.000 U.S.D. va fi plătit de "Importator SA", în cadrul creditului furnizor pe care dumneavoastră l-aţi acordat, în şase rate semestriale egale cu o dobândă de 6% calculate descrescător asupra ratelor scadente, prima rată fiind scadentă la 6 luni, iar ultima la 36 de luni de la data expedierii mărfurilor, astfel:

Rata de rambursat USD	Dobânda USD	Suma totală de plată	Scadenţa (zile de la data expedierii mărfurilor)	
				- zile -
150.000	27.000	177.000	oct. 20, 1993	(180)
150.000	22.500	172.500	apr. 20, 1994	(360)
150.000	18.000	168.000	oct. 20, 1994	(540)
150.000	13.500	163.000	apr. 20, 1995	(720)
150.000	9.000	159.000	oct. 20, 1995	(900)
150.000	4.500	154.500	apr. 20, 1996	(1080)
900.000	94.500	994.500		

Seria celor 6 bilete la ordin:
- vor fi emise de "Importator SRL" la 20 apr. 1993
- la ordinul firmei "Exportator SA"
- valoarea şi scadenţele corespunzătoare celor prezentate mai sus
- plăţile la ghişeele noastre.

Vă confirmăm că semnăturile firmei "Importator SA" ca emitent al acestor bilete la ordin sunt cele autorizate legal.

Din ordinul firmei "Importator SA" ne angajăm irevocabil şi necondiţionat să vă plătim dumneavoastră sau oricărui alt deţinător legal, biletele la ordin menţionate mai sus, la prima şi simpla dumneavoastră cerere fără a formula vreo obiecţie sau a ne opune la plată orice sumă până la concurenţa sumei de 994.500 U.S.D contra prezentării la ghişeele noastre a fiecărui bilet la ordin la data scadenţei, în cazul în care "Importator SA" nu efectuează plata. Orice reclamaţie privitoare la plăţile acoperite de această scrisoare de garanţie trebuie să ne parvină cu cel puţin 30 de zile de la data scadenţei fiecărui bilet la ordin.

Cu fiecare plată făcută în cadrul acestei scrisori de garanţie, valoarea garanţiei se reduce automat şi proporţional.

Această scrisoare de garanţie este valabilă până la 20 mai 1996, respectiv cu 30 de zile după data scadentă a ultimului bilet la ordin şi este transferabilă la ordinul altui deţinător legal al biletelor la ordin, numai cu avizul nostru.

Garant Bank

Schema 98. Scrisoare de garanţie privind rambursarea ratelor scadente.

Garanţia de rambursare a creditului, poate îmbrăca şi o formă simplificată, cu referinţă numai la valoarea întregului credit şi a dobânzilor aferente. Un astfel de exemplu se regăseşte în schema 99, text practicat de băncile elveţiene.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiary = lender)

. . . . . .
(place, date)

LETTER OF GUARANTEE NO. ...

As security for acredit line which you will garant to

. . . . . *(borrower)*

we, Swiss Bank Corporation, *(address)*, waiving all rights of objection and defense arising from said credit relationship, hereby irrevocably undertake to pay immediately to you, upon your first demand, any amount up to

. . . . . *(currency/maximum amount)* (in full letters: ...)

(including principal, interest and all other charges) upon receipt of your written request for payment and your written confirmation stating that ... *(borrower)* has not repaid the amount claimed under this guarantee on the due date.

Our guarantee is valid until

. . . . . .

and expires in full and automatically, should your written request and your confirmation not be in our possession by that date, irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Swiss Bank Corporation

Schema 99/1. Garantarea rambursării ratelor din cadrul unei linii de credit.

Société de Banque Suisse

. . . . . .
(bénéficiaire = préteur)

. . . . . .
(lieu, date)

GARANTIE NO. ...

En couverture du crédit que vousêtes disposés à consentir à

. . . . . ., *(emprunteur)*

nous, la Société de Banque Suisse, *(adresse)*, nous engageons par la présente, de façon irrévocable, à vous payer immédiatement, indépendemment de la validité et des effets juridiques du crédit en question et sans faire valoir d'exception ni d'objection résultant dudit crédit, à votre première demande, tout montant jusqu'à concurrence de

. . . . . *(devise/montant maximal)* (en toutes lettres: ...)

(y compris capital, intérèt et frais) contre remise d'une demande de paiement et d'une confirmation écrites de votre part attestant en particulier que ... *(emprunteur)* ne vous a pas remboursé à l'échéance le montant que vous faites valoir sous cette garantie.

Notre garantie este valable jusqu'au

. . . . . .

et s'eteindra automatiquement et entièrement, même dans l'hypothèse où le présent instrument ne nous aurait pas été retourné, si votre demande de paiement et votre confirmation écrites susmentionnées ne sont pas en notre possession d'ici cette date au plus tard.

Tout paiement fait sous cette garantie en réduira le montant d'autant.

Société de Banque Suisse

Schema 99/2.

Scanned with OKEN Scanner

Corporaţia Bancară Elveţiană

. . . . . .
(beneficiar - creditor)

. . . . . .
(locul şi data)

SCRISOARE DE GARANŢIE NR. . . .

Privitor la garantarea unei linii de credit pe care o veţi acorda

. . . . . *(debitorul)*

noi, C.B.E., ... *(adresa)* renunţând la toate drepturile de obiecţie şi apărare care rezultă din relaţia de creditare, prin prezenta ne angajăm irevocabil să vă plătim imediat, la prima cerere, orice sumă până la

. . . . . *(moneda/suma maximă)* (în cifre şi litere ...)

(incluzând rate, dobânzi, inclusiv toate celelalte cheltuieli), contra primirii cererii dumneavoastră de plată şi a confirmării dumneavoastră scrise prin care se precizează că ... *(debitorul)* nu a rambursat la scadenţă suma pretinsă în baza acestei garanţii.

Garanţia noastră are valabilitatea până la

. . . . . .

şi expiră în totalitate şi automat, în cazul în care cererea dumneavoastră scrisă şi confirmarea dumneavoastră nu ne-au parvenit până la această dată, indiferent dacă prezentul document ne va fi restituit sau nu.

Cu fiecare plată făcută în cadrul acestei garanţii, obligaţiile noastre de plată vor fi reduse corespunzător.

Corporaţia Bancară Elveţiană

Schema 99/3.

Scanned with OKEN Scanner

f) Garanţia de restituire a unei încasări anticipate la export

Sunt cazuri în care firmele exportatoare convin cu importatori ca aceştia să plătească anticipat exportul respectiv. În aceste condiţii, importatorii, pentru a se proteja de riscul efectuării unei plăţi anticipate, fără ca aceasta să fie urmată de îndeplinirea obligaţiilor contractuale de export asumate de vânzător, solicită o scrisoare de garanţie bancară.

Obiectul scrisorii de garanţie îl constituie garantarea restituirii plăţii anticipate a unui export (livrări).

Valoarea garanţiei este egală cu suma plătită anticipat, uneori, pot fi incluse şi plăţi referitor la penalizări privind întârzierea livrărilor.

Valabilitatea garanţiei este stabilită în corelaţie strictă cu termenele de livrare a mărfurilor convenite între parteneri prin contract şi preluate ca atare în textul garanţiei.

Un exemplu de proiect de garanţie de restituire a unei încasări anticipate la export este prezentat în schema 100.

SCRISOARE DE GARANŢIE NR. ...

Către firma ...

Ne referim la contractul nr. ... încheiat de dumneavoastră, în calitate de cumpărător, şi firma ... în calitate de vânzător.

Prin acest contract firma ... vânzătoare s-a obligat să vă livreze ... *(marfa, termen livrare)* în valoare totală de . . . . . *(suma în cifre şi litere).*

Dovada îndeplinirii de către firma ... vânzătoare a obligaţiei de livrare contractuale se va face prin prezentarea următoarelor documente de livrare . . . . . *(se trece denumirea documentelor: factură, document de transport)* care vă vor fi remise prin banca ... *(vânzătorului).*

Cu condiţia plăţii anticipate a sumei de ... cel mai târziu la ... în favoarea firmei ... vânzătoare, noi, banca ..., din ordinul şi pentru contul firmei ... vânzătoare ne angajăm irevocabil să vă plătim până la concurenţa sumei de ... *(valoarea încasării anticipate)* contravaloarea mărfurilor încasate anticipat pentru firma ... vânzătoare dacă nu va prezenta documente de livrare aşa cum s-a menţionat mai sus.

Prezenta scrisoare de garanţie intră în vigoare automat cu condiţia ca suma de ... să ne fie creditată în contul nostru ... *(banca se va indica de banca vânzătorului de la caz la caz)* cu data valutei ...

Valoarea prezentei scrisori de garanţie se reduce automat la primirea la banca ... (vânzătorului) şi notificarea la dumneavoastră prin banca ... a avionării documentelor de livrare mai sus menţionate, proporţional cu valoarea acestor documente.

Valabilitatea scrisorii de garanţie expiră la

. . . . . .

Banca garantă (a vânzătorului)

Schema 100. Garanţia de restituire a unei plăţi anticipate.

Scanned with OKEN Scanner

12.3.8. Garanţia de deschidere a acreditivului documentar

Prin contract, deşi s-a convenit ca importatorul într-un anumit interval de timp, să deschidă acreditivul documentar, din diferite considerente, îl deschide cu întârziere faţă de intervalul convenit sau nu îl mai deschide.

Pentru a evita riscul realizării şi pregătirii mărfii pentru export, fără certitudinea livrării, exportatorii, mai ales în cazul unor parteneri mai puţin cunoscuţi, solicită acestora o scrisoare de garanţie bancară de deschidere a acreditivului documentar.

Rolul acestei garanţii poate fi:

– să substituie temporar acreditivul documentar, atunci când importatorul din diferite considerente nu poate deschide A.D., îndată după încheierea contractului, sau

– înlocuieşte acreditivul documentar, în sensul că dacă importatorul nu deschide A.D., la termenul convenit, exportatorul prezintă documentele privitoare la exportul mărfii băncii garante, iar dacă acestea sunt în bună ordine, banca garantă efectuează plata.

Referitor la acest tip de garanţii, este de reţinut faptul că alături de elementele generale ale oricărei garanţii, ele conţin detaliat condiţii de termene şi documente în mod asemănător, în esenţă, unui acreditiv documentar.

Inserarea acestor elemente specifice A.D. constituie preocuparea directă a importatorului, ordonatorul garanţiei, pentru ca în cazul în care exportatorul procedează la executarea garanţiei, el să fie sigur că au fost respectate toate condiţiile de termen şi documente cu privire la marfă şi expediţie.

Dat fiind specificul acestor garanţii, de a înlocui acreditivul documentar, chiar şi temporar, ele sunt întotdeauna condiţionate. Respectiv, executarea lor presupune prezentarea documentelor privitoare la marfă şi expediţie de către exportator.

12.3.9. Garanţia de admisie temporară

• Admisia temporară este o sintagmă ce desemnează ansamblul activităţilor privind trimiterea în străinătate sau primirea în ţară a unor mărfuri *fără plata taxelor vamale.* Astfel această garanţie deşi are în vedere o relaţie economică internaţională se emite în favoarea unei autorităţi locale (vamale) din aceeaşi ţară cu garantul şi ordonatorul.

Mărfurile care pot fi trimise în străinătate sau primite în ţară în cadrul admisiei temporare sunt, de regulă, legate de anumite activităţi cum ar fi: efectuarea de lucrări de construcţii-montaj, prestări de servicii, efectuarea de operaţii la înlocuiri de mărfuri în baza unor înţelegeri între parteneri, participarea la târguri şi expoziţii internaţionale; conferinţe, congrese, dotarea reprezentanţelor agenţiilor ambasadelor; producţia în lohn, mărfuri aflate în consignaţie etc.

Ideea de bază a admisiei temporare este că marfa sau produsul în discuţie este admis temporar în ţara respectivă, urmând ca la un termen dat să se întoarcă în ţara de origine.

De exemplu, în cazul lucrărilor de construcţii-montaj, exportatorii pentru realizarea acestora utilizează şi utilaje proprii, aduse din ţara lor, pe care o dată cu terminarea lucrărilor respective le readuc în ţară.

Există însă riscul ca ele să fie vândute pe piaţa locală, ceea ce ar impune şi plata unor taxe vamale, de care exportatorul (după caz, importatorul) s-ar putea sustrage.

Scanned with OKEN Scanner

Pe de o parte, pentru a evita astfel de situaţii nedorite, iar pe de altă parte, pentru a putea introduce în ţara importatoare, temporar utilaje, mărfuri etc., fără plata unor taxe vamale, se practică sistemul garanţiilor de admisie temporară.

Beneficiarul unei astfel de garanţii este întotdeauna administraţia locală din ţara importatorului (de exemplu, administraţia vamală).

Obiectul garanţiei îl constituie asigurarea administraţiei vamale că ordonatorul va plăti taxele vamale aferente intrării utilajelor, mărfurilor în ţara importatorului în cazul în care, după terminarea lucrărilor, a obligaţiilor contractuale, nu procedează la returnarea în ţara de origine (sau după caz, la reexport) sau la casarea lor.

Valoarea acestor garanţii se situează la nivelul potenţial al taxelor vamale - potrivit tarifului vamal din ţara importatoare şi taxei aferente tipurilor de utilaje, mărfuri introduse (grupa de produse în care se încadrează).

Valabilitatea garanţiei expiră în funcţie de specificul operaţiunii ce a generat-o: terminarea lucrărilor de construcţii-montaj; prelucrarea produselor în lohn; încheierea expoziţiei sau târgului etc.

În funcţie de operaţiune acest moment se realizează prin: înapoierea mărfurilor/ utilajelor în ţara de origine; casarea lor; exportul lor.

Indiferent de modalitate, scoaterea din evidenţele vamale fără plata taxelor vamale trebuie să se facă în interiorul valabilităţii garanţiei şi în baza unui document ce atestă ieşirea din ţară a mărfurilor respective.

În mod frecvent, garanţiile de admisie temporară sunt utilizate şi pentru cazul producţiei la comandă - lohn. Lohn-ul se caracterizează prin aceea că partenerul străin pune la dispoziţia executantului: materiale, materie primă, modele etc., documentaţia tehnică etc., iar acesta execută produsele respective. După executare, produsele sunt înapoiate partenerului extern.

Pentru activitatea depusă, executantul este plătit pentru o parte din valoarea produselor finite, respectiv, în raport cu aportul său: salarii, amortizări şi alte cheltuieli. Mărfurile care fac obiectul contractelor de prelucrare în lohn determină valoarea şi *obiectul garanţiei.* Desigur, în practică sunt şi situaţii în care executantul, în afară de aportul de prelucrare, poate participa şi cu materii, materiale proprii.

Reglementarea sistemului garanţiilor de admisie temporară diferă de la ţară la ţară. În ţara noastră, administraţia vămilor a elaborat un model de scrisoare de garanţie de admisie temporară, pe care agenţii economici români îl solicită băncilor comerciale care îi deservesc (Schema 101).

În construcţia financiară a operaţiunilor care incumbă o garanţie de admisie temporară agenţii economici trebuie să aibă în vedere:

- emiterea garanţiei de către bancă presupune existenţa unui disponibil în cont, prin care să fie garantată de agentul economic. Disponibilul, negociat, se poate situa între 10 - 100% din valoarea garantată;
- orice emitere de garanţie presupune plata unui comision bancar, calculat asupra valorii garanţiei şi aplicat trimestrial sau pe fracţiune de trimestru.

Cu alte cuvinte, pe toată durata valabilităţii garanţiei, agentul economic nu are acces la disponibilul cu care a garantat emiterea garanţiei.

Scanned with OKEN Scanner

SCRISOARE DE GARANŢIE BANCARĂ NR. ...

Data emiterii . . . . . .
Data expirării . . . . . .

Către ...

Confirmăm prin prezenta scrisoare că garantăm plata în favoarea vămii ... până la concurenţa sumei de ... a valorii taxelor vamale aferente operaţiunilor temporare efectuate de dumneavoastră.

Dacă la expirarea termenului de valabilitate a operaţiunii temporare taxele vamale se datorează, acestea vor fi achitate dumneavoastră din contul ... deschis la ... unitatea noastră, iar în lipsa de disponibilităţi din contul de împrumut nr. ...

În caz de neconformare, unitatea vamală respectivă va emite documentele de decontare fără acceptul dumneavoastră pentru a încasa direct suma dorită.

Banca ...
(semnături autorizate)

Schema 101. Scrisoare de garanţie bancară de admisie temporară.

12.3.10. Garanţie de compensaţie pentru export prealabil

Compensaţia sau contrapartida constituie o operaţiune de comerţ exterior, în care valoarea mărfii importate este acoperită integral sau într-un anumit procent, cu valoarea mărfii exportate. Din punct de vedere economic compensaţia constituie o modalitate de finanţare a fluxurilor comerciale de mărfuri, la baza căreia stă, în loc de plata în valută, plata în mărfuri de valoare echivalentă importului dorit.

În general apelează la compensaţie firmele care nu au disponibilităţi să plătească importul direct în valută. În acest context, aceste firme caută să ofere mărfuri care ar putea interesa partenerul de la care urmează să importe.

Cum interesul este al firmei care nu are valută, pentru a-şi asigura fluxul schimbului, aceasta va exporta prima. În acest context, apare riscul ca partenerul de contract să livreze în întârziere sau să nu mai livreze deloc marfa în contrapartidă.

Acoperirea acestui risc se poate evita printr-o garanţie de compensaţie emisă în favoarea partenerului care exportă primul marfa.

Valoarea garanţiei este egală cu valoarea mărfurilor care urmează a fi primele livrate, desigur, egale ca valoare cu cele primite în compensare.

Obiectul garanţiei îl constituie angajamentul de plată al băncii garante de a plăti contravaloarea mărfurilor primului exportator, livrate în vederea compensării, în cazul în care partenerul de contract nu-şi îndeplineşte angajamentul ca într-un anumit termen să livreze mărfurile în compensare.

Valabilitatea garanţiei este stabilită corelat cu termenele de livrare ale celui de al doilea exportator.

Clauze speciale. Cel mai adesea, astfel de garanţii conţin toate detaliile de termene, documente şi bănci privind cele două livrări.

Dacă primul exportator doreşte ca să fie sigur că partenerul de contract, al doilea exportator, va expedia şi el marfa în termenele convenite prin contract, poate cere introducerea în garanţie a unei clauze privind plata de penalităţi pentru întârzierea livrării (Schema 102).

Scanned with OKEN Scanner

În cazul în care cel de-al doilea exportator nu livrează marfa, primul exportator, execută garanţia, iar cu banii astfel obţinuţi, procedează la importul mărfii respective de la alt furnizor.

Exemplu:

Firma "Exportator SA" încheie contractul 30/1993, în care se convine realizarea unei compensaţii cu firma "Importator-Exportator II" în valoare de 20.000 USD.

Firma "Exportator S.A." va livra 1.000 de servicii de cafea a 20 USD bucata şi va importa în compensaţie de la firma "Importator-Exportator II" 2 utilaje pentru prelucrat caolin a 10.000 USD bucata.

Referitor la acest exemplu, în Schema 102 este prezentat un model de scrisoare de garanţie de compensaţie, al cărei beneficiar este "Exportator S.A.", deservit de Banca Terra, iar ordonatorul garanţiei este "Importator-Exportator II", deservit de Garant Bank.

În derularea operaţiunilor de compensaţie există mai multe forme posibil a fi practicate, în funcţie, în primul rând, de gradul de încredere existent între parteneri şi a seriozităţii de care au dat dovadă în trecut.

Astfel, schimbul direct de documente este forma cea mai simplă, ieftină (nu incumbă costuri bancare) dar şi cea mai riscantă.

Pe locul doi se situează practica acreditivelor legate prin diferite clauze de utilizare[1], costul comisioanelor bancare fiind de regulă, suportat de fiecare partener în ţara sa.

Iar pe locul trei, cu maxim de eficienţă, în special, pentru primul exportator, este garanţia bancară, dar este şi cea mai costisitoare pentru partenerul de contract al acestuia, ordonatorul.

În practică, compensaţia se poate realiza printr-un *contract de contrapartidă sau compensaţie,* sau prin două contracte de vânzare-cumpărare independente, unul de import şi altul de export, dar legate între ele valoric, fiind încheiate între aceleaşi părţi.

În cazul în care fluxurile export-import compensate nu se pot realiza concomitent sau la un interval de timp apropiat, părţile pot recurge la un contract cadru.

Prin contractul-cadru părţile îşi asumă obligaţia de a realiza un export în contrapartidă, care cuprinde toate elementele referitoare la: mărfurile ce se vor exporta de fiecare parte, firmele exportatoare şi firmele importatoare, procedura de încheiere a contractelor de vânzare-cumpărare, termenele de livrare etc. De remarcat, că aceste contracte pot fi încheiate de aceleaşi părţi, respectiv exportatorul să fie şi importator, dar pot fi încheiate şi de alţi exportatori şi/sau cumpărători.

De exemplu, Firma A exportă motoare în compensaţie cu cocs de la firma B, cocs care este livrat firmei C, care va livra la rândul său firmei A componente pentru motoare etc., bineînţeles, toate acestea, în valori echivalente.

Una dintre problemele contractelor-cadru de compensaţie o constituie întârzierile în livrări ale diferiţilor parteneri legaţi de livrarea în contrapartidă la anumite termene.

---

[1] De exemplu, Acreditive reciproce § 3.8.

Scanned with OKEN Scanner

Către firma "Exportator S.A."

SCRISOARE DE GARANŢIE DE COMPENSAŢIE NR. 210/1993

Ne referim la contractul nr. *30/1993* încheiat de dumneavoastră cu firma *"Importator-Exportator II"*, contract prin care cele două părţi s-au obligat după cum urmează:

A. *"Exportator S.A."* să livreze firmei *"Importator-Exportator II"* cantitatea de 1.000 servicii ceai la preţul de 20 U.S.D. bucata, în valoare totală de 20.000 U.S.D. la următoarele termene de livrare: 20 mai 1993 primul lot, iar pe 10 unie 1993 al doilea lot.

Dovada îndeplinirii acestor obligaţii se face de către firma *"Exportator S.A."* cu prezentarea următoarelor documente care ne vor fi remise:

- factura comercială;
- scrisoarea de trăsură rutieră;
- certificat de calitate;
- lista de colete.

Aceste documente ne vor fi remise prin Banca Comercială Terra cu instrucţiuni de eliberare a documentelor firmei "Importator-Exportator II" la îndeplinirea de către aceasta a obligaţiilor asumate, mai jos prezentate, de livrare în compensaţie sau plată.

B. Firma *"Importator-Exportator II"* să livreze firmei "Exportator S.A." în compensaţie cantitatea de 2 utilaje prelucrat caolin la preţul de 10.000 U.S.D. bucata, în valoare totală de 20.000 U.S.D. la următoarele termene de livrare: termen unic de livrare până la 20 iunie 1993.

Dovada îndeplinirii acestor obligaţii se face prin prezentarea următoarelor documente:

- factura comercială;
- duplicatul scrisorii de trăsură feroviară;
- certificat de calitate şi garanţie pentru 1 an de la punerea în funcţiune;
- copia telexului prin care "Exportatorul S.A." a fost notificat în 48 de ore de la expedierea mărfurilor pe calea ferată.

Aceste documente vor fi trimise firmei "Exportator S.A." prin Banca Terra cu instrucţiuni a fi eliberate firmei "Exportator S.A." franco plată.

Prin acelaşi contract firma "Importator-Exportator II" s-a obligat ca, în cazul neîndeplinirii obligaţiei de compensaţie în condiţiile de cantitate, calitate şi la termenele convenite ca mai sus, să plătească firmei "Exportator S.A." contravaloarea mărfurilor livrate de către "Exportator S.A." neacoperită de livrările sale în compensaţie în condiţiile mai sus menţionate, împreună cu o dobândă calculată asupra acestei sume la nivelul de 5%, calculată de la data prevăzută contractual pentru livrarea de către firma "Importator-Exportator II" până la data plăţii efective a acestei sume (cash sau prin livrări în compensaţie - în această situaţie fiind data documentului de transport).

Faţă de cele ce preced, noi, Garand Bank ne angajăm irevocabil şi necondiţionat să vă plătim până la concurenţa sumei de 20.000 USD plus dobânda calculată ca mai sus, în cazul în care firma "Importator-Exportator II" nu va fi în măsură să dovedească, prin prezentarea documentelor menţionate la punctul B de mai sus, îndeplinirea obligaţiilor asumate contractual la termenele şi în condiţiile de cantitate şi calitate convenite.

În virtutea acestei scrisori de garanţie vom efectua plăţile fără nici o altă formalitate din partea dumneavoastră decât prima şi simpla dumneavoastră cerere, renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea firmei "Importator-Exportator II" sau restricţii de devize de care firma "Importator-Exportator II" s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra firmei "Importator-Exportator II" printr-un tribunal sau arbitraj.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la 60 zile după ultima livrare efectivă efectuată de firma "Exportator S.A." în baza contractului sau după efectuarea plăţii garantate.

Imediat ce devine fără obiect prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită pentru anulare.

Garant Bank

Schema 102. Scrisoare de garanţie de compensaţie.

Scanned with OKEN Scanner

Astfel, vânzătorul extern poate încheia cu importatorul român un contract care să nu conţină clauza de compensare, ci să aibă caracteristicile unui contract internaţional obişnuit. În acelaşi timp, între cei doi se încheie un alt contract, prin care vânzătorul extern se angajează să cumpere sau să facă să fie cumpărate mărfuri româneşti (de la acelaşi importator român sau de la o firmă românească specificată de acesta).

Caracteristica contractelor-cadru de compensaţie este că neexecutarea, nerealizarea contractului de import (în exemplul dat, de partea română) atrage după sine, automat, exonerarea vânzătorului extern de a prelua sau de a face să se cumpere mărfuri româneşti, respectiv cele destinate acoperirii importului făcut de partea română.

Astfel de combinaţii de compensare, pentru a fi asiguratorii pentru partea română, este de dorit, ca prin clauzele contractuale, să se stabilească ca vânzătorul străin să preia şi să plătească mărfurile româneşti în perioade situate anterior momentelor de plată convenite pentru importul în discuţie.

Pentru a determina vânzătorul străin să-şi îndeplinească obligaţiile astfel asumate prin contractul-cadru, se pot include clauze cu privire la plata de penalizări în caz de întârziere a plăţii/preluării mărfurilor româneşti la termenele convenite (Schema 104). Un exemplu de scrisoare de garanţie bancară privind plata de penalizări aferente obligaţiilor asumate într-un contract cadru faţă de o firmă românească, este prezentat în Schema 103.

Locul, data

Către Firma (română)

Ne referim la contractul nr. ... încheiat de dumneavoastră în calitate de cumpărător şi firma .... (străină) în calitate de vânzător prevăzând obligaţia firmei ... (străine) de a prelua mărfuri româneşti, direct sau printr-un terţ, în valoare de ... în următoarea structură ... . Prin acest contract firma ... s-a obligat să cumpere şi să plătească aceste mărfuri până la data de ...

Contractul prevede de asemenea la art. ... obligaţia firmei ... de a vă plăti o penalizare de ...% asupra valorii obligaţiilor nerealizate ca mai sus.

Faţă de cele ce preced, noi ... (banca firmei străine) ... ne angajăm irevocabil să vă plătim până la suma de ... orice sumă solicitată de dumneavoastră, fără nici o altă formalitate decât prima şi simpla dumneavoastră cerere declarând că firma ... nu şi-a îndeplinit obligaţiile de a prelua şi plăti mărfuri româneşti conform contractului ... ca mai sus.

Vom efectua plăţile în virtutea acestei scrisori de garanţie renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea ... sau restricţii de devize de care ... s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra firmei ... printr-un tribunal sau arbitraj.

Valabilitatea prezentei scrisori de garanţie expiră la ... zile de la ultima plată garantată prin această scrisoare de garanţie.

Imediat ce devine fără obiect prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită pentru anulare.

Banca garantă a firmei străine

Schema 103. Scrisoare de garanţie pentru preluarea de mărfuri.

12.3.11. Garanţia pentru exportul în consignaţie

Prin contractul de consignaţie, o parte denumită consignantul, încredinţează unei alte persoane - consignatarul, mărfuri spre a le vinde în nume propriu la un preţ dinainte stabilit, pe contul consignantului, cu obligaţia, fie să-i fie remis preţul obţinut, fie de a-i restitui marfa.

Scanned with OKEN Scanner

Prin acest contract nu se transmite consignatorului dreptul de proprietate asupra mărfurilor, el fiind în esenţă o formă particulară a contractului de comision. Respectiv, consignatorul este plătit pentru munca depusă, fie sub forma unor cote procentuale din vânzări, fie ca diferenţă între preţurile obţinute prin vânzări şi preţurile din contractul de consignaţie.

Consignantul are riscul ca partenerul de contract să nu-i mai plătească contravaloarea mărfurilor date în consignaţie sau să nu le mai restituie deloc, sau în aceeaşi stare de calitate în care le-a primit.

Aceste riscuri se pot acoperi printr-o scrisoare de garanţie bancară emisă în favoarea firmei care face export în consignaţie (Schema 104).

Exemplu:

Prin contractul nr. 30/1993 firma "Exportator S.A." s-a angajat să livreze firmei "Importator S.R.L." 600 de produse AB în valoare de 60.000 USD în consignaţie pe o perioadă de 6 luni. La sfârşitul perioadei, firma "Importator S.R.L." se obligă să plătească contravaloarea mărfurilor vândute în consignaţie sau să le înapoieze în aceeaşi stare în care le-a preluat. Firma "Exportator S.A." solicită în acest scop o scrisoare de garanţie pentru export în consignaţie.

Către firma "Exportator S.A."

GARANŢIE BANCARĂ PENTRU EXPORT ÎN CONSIGNAŢIE NR. 35/1993

Ne referim la contractul nr. 30/1993 încheiat de dumneavoastră în calitate de consignant cu firma "Importator S.R.L." în calitate de consignatar prin care v-aţi angajat să livraţi firmei "Importator S.R.L." marfa "AB" în consignaţie pe o perioadă de 6 luni.

Firma "Importator S.R.L." s-a obligat ca în termen de 6 luni

- să vă plătească contravaloarea mărfurilor vândute din consignaţie şi/sau
- să restituie mărfurile nevândute la sfârşitul perioadei de consignaţie, în aceleaşi condiţii de calitate în care acestea au fost trimise.

Faţă de cele ce preced, noi, "Garant Bank" ne angajăm irevocabil să vă plătim până la concurenţa sumei de 60.000 dolari SUA. orice sumă cerută de dumneavoastră, fără nici o altă formalitate decât prima şi simpla dumneavoastră cerere, declarând că firma "Importator S.R.L." nu şi-a îndeplinit obligaţiile asumate ca mai sus.

În virtutea acestei scrisori de garanţie vom efectua plăţile renunţând la beneficiul diviziunii şi discuţiunii, fără a avea dreptul de a invoca - pentru a ne opune plăţii solicitate - vreo obiecţie sau excepţie din partea noastră sau din partea "Importator S.R.L." sau restricţii de devize de care firma "Importator S.R.L." s-ar putea prevala şi fără a fi necesar ca dumneavoastră să faceţi apel contra firmei "Importator S.R.L." printr-un tribunal sau arbitraj.

Valabilitatea acestei scrisori de garanţie expiră la 60 zile de la expirarea perioadei de consignaţie ca mai sus.

Imediat ce va deveni fără obiect prezenta scrisoare de garanţie ne va fi restituită pentru anulare.

Garant Bank

Schema 104. Scrisoare de garanţie pentru plata/restituirea mărfurilor în consignaţie.

Problema se tratează asemănător şi în cazul trimiterii (sau după caz) primirii de maşini şi utilaje pentru testare şi omologare şi a trimiterii/primirii de materiale pentru prelucrare.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul *garanţiilor emise pentru acoperirea contravalorii maşinilor şi utilajelor primite/trimise pentru testare şi omologare* se are în vedere:

– operaţiunea este *prealabilă* semnării contractului comercial internaţional, respectiv în baza rezultatelor testării şi omologării se va decide contractarea;

– la determinarea *valorii garanţiei* se are în vedere valoarea de bază a utilajelor respective corectată cu gradul apreciat ca normal de uzură a acestora în perioada de testare;

– parametrii atinşi de utilaje în perioada testării/omologării trebuie să fie confirmaţi printr-un *document* care va atesta calitatea mărfurilor restituite.

Valabilitatea scrisorii de garanţie pentru utilaje/maşini primite/trimise pentru testare/omologare trebuie să depăşească timpul apreciat ca normal (1, 2, 3 luni etc.) pentru operaţiunea respectivă. Acestui interval i se va adăuga un număr de zile suficient de mare care să permită, după caz:

– luarea deciziei privind returnarea sau cumpărarea mărfii;

– timpul necesar, transportul retur al mărfii;

– timpul necesar întocmirii formalităţilor de executare a garanţiei.

Scrisoarea de garanţie bancară pentru acoperirea contravalorii unui material/produs trimis/primit spre prelucrare garantează beneficiarului garanţiei (deci cel ce trimite materialul spre prelucrare) *valoarea* materialului trimis.

Valoarea garanţiei este dată deci, de valoarea mărfii ce va fi supusă prelucrării.

Valabilitate. Garanţia intră în vigoare automat o dată cu expedierea mărfurilor spre prelucrare, în baza documentelor de transport şi termenul de expirare este stabilit în raport cu timpul necesar prelucrării.

Condiţiile de executare. În cazul în care agentul economic român este beneficiar de garanţie, se poate opta pentru o garanţie condiţionată, de prezentarea unor documente care să facă dovada îndeplinirii de partener a obligaţiilor de prelucrare asumate; de exemplu, documentul de expediere a mărfii prelucrate şi un certificat de calitate emis de un terţ privind îndeplinirea întocmai a obligaţiilor de prelucrare, în cazul unor mărfuri trimise spre prelucrare.

12.3.12. Garanţii - contragaranţii

În practică, banca emitentă, după ce a emis garanţia, o poate trimite direct beneficiarului acesteia, prin serviciile poştale obişnuite sau o poate transmite unei bănci comerciale din ţara beneficiarului, care face simplul serviciu de notificare a beneficiarului că a sosit garanţia şi i-o predă.

Indiferent de soluţia aleasă, în esenţă, transmiterea garanţiei ca şi relaţia: bancă emitentă - beneficiar de garanţie, este *directă*.

În numeroase ţări din Asia şi Africa angajamentele de plată asumate de bănci străine în favoarea beneficiarilor locali nu sunt permise de reglementările naţionale în materie de garanţii. În aceste ţări, nu sunt acceptate decât garanţii emise de bănci comerciale locale. Pentru ca băncile comerciale locale să emită propriile lor angajamente de plată în favoarea beneficiarului situat în acea ţară, este necesar să existe un alt angajament de plată în favoarea băncii beneficiarului emis de banca ordonatorului. Astfel, în acest caz apar două angajamente de plată:

Scanned with OKEN Scanner

– primul este angajamentul de plată asumat de *banca ordonatorului* în favoarea *băncii beneficiarului.* Aceasta este denumită contragaranţie (Schema 106 şi 107).

– al doilea angajament de plată este cel asumat de *banca locală a beneficiarului garanţiei,* emis în baza contragaranţiei primite. Aceasta este garanţia.

În contragaranţie, în baza unui text explicit prezentat, se solicită emiterea garanţiei în favoarea beneficiarului local. Ca un element suplimentar comparativ cu datele unei garanţii directe, este precizarea unui termen limită în interiorul căruia garanţia locală trebuie să fie dată beneficiarului

Prin Publicaţia 458 contragaranţiile sunt tratate asemănător garanţiilor la cerere. În textul Regulilor uniforme, banca ordonatorului contragaranţiei este desemnată drept "Partea care acţionează conform instrucţiunilor", se subînţelege ale ordonatorului.

Această garanţie este o **garanţie** indirectă, iar părţile implicate sunt **patru**:

– **ordonatorul** şi **banca sa emitentă** a contragaranţiei ca parte ce acţionează conform instrucţiunilor.

– **beneficiarul** şi **banca garantă**, emitenta garanţiei în favoarea beneficiarului local.

Dăm mai jos un exemplu de garanţie de angajare la plată emisă de o bancă elveţiană în favoarea unei bănci din ţara cumpărătorului

Beneficiary's Bank

COUNTER-GUARANTEE
for BID BOND

Dear Sirs

We hereby instruct and request you to issue under our full responsibility a BID BOND as per particulars below:

beneficiary .....
amount .....
for account of .....
convering their obligation under offer No. ..... of ..... for .....
bid invitation under Contract No. .....
tender closing date .....
validity of Bid Bond .....
commitment your indemnity must be made payeble on first demand of the beneficiary, without any objection whatsoever, against your receiving from beneficiary a written confirmation that ....., have not complied with the conditions of their offer No. ..... dated .....

Please transmit the original document of your indemnity to the beneficiary by ..... at the latest and let us have two copies for our files.

Our liability towards your bank under this present counter-guarantee is valid until ..... and expires in full and automatically if we are not in possession of your clain on or before that date.

Yours very truly,
UNION BANK OF SWITZERLAND

Schema 105/1. Contragaranţie.

Scanned with OKEN Scanner

Banca Beneficiarului

CONTRA-GARANŢIA

pentru GARANŢIE de participare la licitaţie

Stimaţi Domni,

Vă rugăm să emiteţi o GARANŢIE DE PARTICIPARE LA LICITAŢIE pentru care ne asumăm întreaga responsabilitate, cu următoarele date:

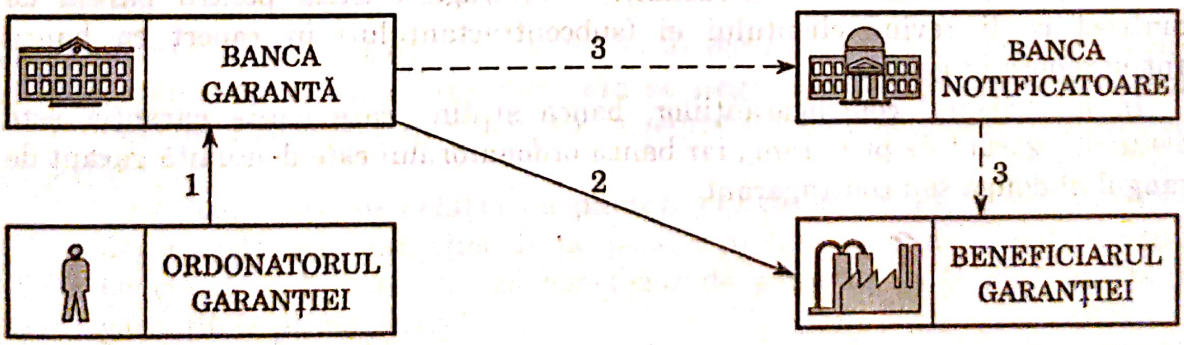
beneficiar .....
suma .....
în contul .....
acoperind obligaţia conform ofertei Nr. ... pentru ..... Conform ofertei Nr. .....
cererea de ofertă conform Contractului Nr. .....
termen de remitere a ofertei .....
termen de valabilitate a Garanţiei de participare la licitaţie .....
angajament plata garanţiei se va efectua la prima cerere a beneficiarului, fără nici un fel de obiecţii, contra primirii de la beneficiar a unei confirmări scrise certificând faptul că societatea ..... nu a respectat condiţiile ofertei sale Nr. ..... din data de .

Vă rugăm să trimiteţi exemplarul original al garanţiei beneficiarului până la data de ..... iar nouă să ne remiteţi pentru evidenţă două copii.

Responsabilitatea noastră faţă de banca dumneavoastră conferită de prezenta contragaranţie este valabilă până la data de ..... şi expiră în totalitate în mod automat dacă cererea dumneavoastră nu ne parvine până la această dată inclusiv.

Cu respect,
UNIUNEA BĂNCILOR ELVEŢIENE

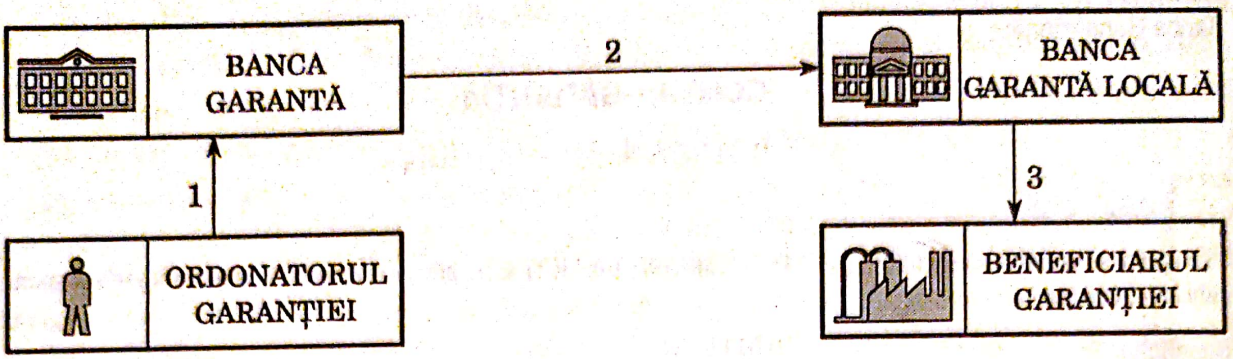
Schema 105/2.



Schema 106. Transmiterea garanţiei bancare direct.

1. Ordonă emiterea garanţiei în favoarea beneficiarului.
2. Transmite garanţia direct.
3. Transmite garanţia pe canal bancar.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 107. Transmiterea contra-garanţiei şi garanţiei.

1. Ordonatorul ordonă băncii sale emiterea unei contragaranţii în favoarea băncii locale din ţara beneficiarului garanţiei.
2. Banca emitentă transmite contragaranţia băncii locale.
3. Banca locală, în baza acesteia, emite propriul său angajament de plată faţă de beneficiarul local.

Angajamentul de plată al celor două bănci este egal ca valoare, iar angajamentul de plată asumat de banca ordonatorului întotdeauna este necondiţionat, astfel există două garanţii la prima cerere.

Consecinţa practică şi directă pentru ordonator, respectiv *două angajamente* de plată *pentru aceeaşi sumă, una singură,* se materializează în plata de două ori a comisioanelor şi spezelor bancare, solicitate de cele două bănci implicate în garantarea plăţii. În cazul contragaranţiilor, legea aplicabilă este întotdeauna legea ţării beneficiarului garanţiei.

Practica relevă că sistemul contragaranţiilor se întâlneşte şi în cazul contractelor de construcţii, lucrări publice, vânzări de uzine "la cheie". În aceste cazuri, de regulă, contractul este încheiat cu un antreprenor general de lucrări, dar acesta, la rândul său, poate subcontracta altor firme anumite lucrări. În aceste cazuri, băncile subcontractanţilor contragarantează pentru partea de contract ce îi revine clientului ei (subcontractantului) în raport cu banca antreprenorului general.

În mecanismul contragaranţiilor, banca străină care emite garanţia este denumită garant de prim rang, iar banca ordonatorului este denumită garant de rangul al doilea sau contragarant.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul XIII

EMITEREA ŞI UTILIZAREA GARANŢIILOR BANCARE

În ansamblul relaţiilor obligaţionale pe care le generează pe de o parte contractul comercial, iar pe de altă parte, garanţia bancară, există anumite momente cu o importanţă deosebită pentru buna funcţionare a mecanismului. Acestea privesc solicitarea emiterii unei garanţii, cererea de plată şi încetarea obligaţiei de plată a garantului.

13. 1. SOLICITAREA ŞI EMITEREA UNEI GARANŢII BANCARE

Ordonatorul garanţiei, aşa cum s-a prezentat, poate fi, deopotrivă, exportatorul sau importatorul (schema 78) în funcţie de riscul de asigurat (obiectul garanţiei).

În demersul său, agentul economic, în calitate de ordonator sau beneficiar de garanţie este necesar să aibă în vedere următoarele aspecte:

a. **în textul contractului comercial internaţional este necesar să fie inclusă clauza privitoare la garanţie.** Clauza trebuie redactată clar şi precis şi în strictă concordanţă (obiect, valoare, valabilitate) cu celelalte clauze contractuale; precizarea părţii de contract care trebuie să prezinte o garanţie bancară şi în ce interval de timp se va întâmpla aceste eveniment. De reţinut, este faptul că prin garanţie nu se poate garanta decât o obligaţie contractuală, respectiv, **prin garanţii nu se pot corecta sau completa omisiuni contractuale;**

b. în practică, întrucât garanţia este un document accesoriu contractului comercial, conţinutul (text, clauze) **acesteia se negociază odată cu contractul comercial.** Din acest punct de vedere, agentul economic acţionează, în paralel, astfel:

   – pe de o parte, **în relaţia cu partenerul de contract,** în sensul că va negocia clauzele garanţiei de pe poziţia în care se află - ordonator sau beneficiar - de exemplu, ca beneficiar de garanţie va "lupta" pentru o garanţie la prima cerere;

   – iar pe de altă parte, **va contacta banca care il deserveşte,** pentru a informa despre regimul garanţiilor în ţara partenerului, modul în care pot negocia clauze acoperitoare etc. **Consultarea unui specialist bancar în materie de garanţii se impune cu stringenţă în orice situaţie**

c. tot în etapa premergătoare, solicitării emiterii garanţiei bancare, în cazul că agentul economic este ordonator, acesta trebuie să se informeze asupra **cerinţelor băncii privind emiterea de garanţii şi costul emiterii garanţiei.**

d. în final, textul garanţiei bancare trebuie să reflecte cele stipulate prin contractul comercial şi experienţa băncilor în materie de emitere de garanţii,

Scanned with OKEN Scanner

textele de garanţie prezentate în prezenta lucrare au doar valoare exemplificativă, ele nu constituie modelele de urmat, dar ilustrează diversitatea textelor în materie de garanţii.

Deşi în practică, apar diferenţe de la bancă la bancă privitor la cerinţele de îndeplinit de ordonatorul unei garanţii, în principiu, aceste cerinţe sunt:

a. Întrucât, băncile emitente de garanţii, angajează în această acţiune propriul lor patrimoniu, sunt foarte atente şi selective cu solicitanţii. Astfel, fără a proceda exclusivist, băncile acceptă emiterea de garanţii, în primul rând, pentru proprii clienţi, întrucât au posibilitatea controlului fondurilor rulate în conturile lor.

b. prezentarea contractului comercial în baza căruia se emite garanţia şi a proiectului de garanţie propus şi solicitat de ordonator;

c. Ordonatorul trebuie să fie pregătit să prezinte o garanţie reală sau personală prin care să ofere băncii o certitudine, pentru situaţia în care banca executând garanţia, va fi în măsură să-şi recupereze fondurile de la ordonator. Aceste garanţii, în funcţie de reglementările fiecărei bănci, pot fi:
   – **principalii indicatori economici şi financiari ai firmei**; disponibilităţile din conturi (lei/valută); impactul derulării contractului comercial în discuţie asupra eficienţei activităţii firmei;
   – **depozitul bancar**, într-un cont al solicitantului. Valoarea depozitului se poate situa între 10-100% din valoarea garanţiei (de regulă, transformată în lei la cursul de referinţă al zilei). În cazul în care agenţii economici nu au disponibil în cont, unele bănci acordă credit în acest scop. În această situaţie, separat, în paralel, se efectuează operaţiunile specifice unei creditări: contract/convenţie de credit cu banca, garantarea creditului etc;
   – alte garanţii ce pot fi oferite de solicitant şi acceptate de bănci pot îmbrăca forma: **ipotecii; gajului, gajului fără deposedare; cesiunea creanţelor de încasat;** de exemplu, cambii avalizate şi andosate în alb la ordinul băncii, acreditive documentare irevocabile cesionate etc. Documentele destinate unor astfel de garanţii trebuie să aibă forma **legală** cerută de legislaţia românească în materie şi reglementările, normele interne ale băncii respective.

d. Completarea unei cereri angajament prin care solicitantul garanţiei şi banca emitentă îşi delimitează clar obligaţiile (schema 108).

e. În urma aprobării dată de conducerea de resort a băncii, banca emite garanţia şi o transmite beneficiarului, informând, în acelaşi timp, ordonatorul de acţiunea sa.

13.2. SOLICITAREA PLĂŢII. EXECUTAREA GARANŢIEI BANCARE

Prin plata/executarea garanţiei se înţelege ansamblul activităţilor legate de cererea de plată formulată de beneficiarul garanţii băncii garante şi reglementarea de către bancă a acestei cereri.

1. În practică, în majoritatea cazurilor beneficiarul garanţiei nu este pus în situaţia de a solicita executarea garanţiei, sau altfel spus, partenerii îşi respectă obligaţiile asumate prin contractul comercial. Îndeplinirea obligaţiei

textele de garanţie prezentate în prezenta lucrare au doar valoare exemplificativă, ele nu constituie modelele de urmat, dar ilustrează diversitatea textelor în materie de garanţii.

Deşi în practică, apar diferenţe de la bancă la bancă privitor la cerinţele de îndeplinit de ordonatorul unei garanţii, în principiu, aceste cerinţe sunt:

a. Întrucât, băncile emitente de garanţii, angajează în această acţiune propriul lor patrimoniu, sunt foarte atente şi selective cu solicitanţii. Astfel, fără a proceda exclusivist, băncile acceptă emiterea de garanţii, în primul rând, pentru proprii clienţi, întrucât au posibilitatea controlului fondurilor rulate în conturile lor.

b. prezentarea contractului comercial în baza căruia se emite garanţia şi a proiectului de garanţie propus şi solicitat de ordonator;

c. Ordonatorul trebuie să fie pregătit să prezinte o garanţie reală sau personală prin care să ofere băncii o certitudine, pentru situaţia în care banca executând garanţia, va fi în măsură să-şi recupereze fondurile de la ordonator. Aceste garanţii, în funcţie de reglementările fiecărei bănci, pot fi:
   – **principalii indicatori economici şi financiari ai firmei**; disponibilităţile din conturi (lei/valută); impactul derulării contractului comercial în discuţie asupra eficienţei activităţii firmei;
   – **depozitul bancar**, într-un cont al solicitantului. Valoarea depozitului se poate situa între 10-100% din valoarea garanţiei (de regulă, transformată în lei la cursul de referinţă al zilei). În cazul în care agenţii economici nu au disponibil în cont, unele bănci acordă credit în acest scop. În această situaţie, separat, în paralel, se efectuează operaţiunile specifice unei creditări: contract/convenţie de credit cu banca, garantarea creditului etc;
   – alte garanţii ce pot fi oferite de solicitant şi acceptate de bănci pot îmbrăca forma: **ipotecii; gajului, gajului fără deposedare; cesiunea creanţelor de încasat;** de exemplu, cambii avalizate şi andosate în alb la ordinul băncii, acreditive documentare irevocabile cesionate etc. Documentele destinate unor astfel de garanţii trebuie să aibă forma **legală** cerută de legislaţia românească în materie şi reglementările, normele interne ale băncii respective.

d. Completarea unei cereri angajament prin care solicitantul garanţiei şi banca emitentă îşi delimitează clar obligaţiile (schema 108).

e. În urma aprobării dată de conducerea de resort a băncii, banca emite garanţia şi o transmite beneficiarului, informând, în acelaşi timp, ordonatorul de acţiunea sa.

13.2. SOLICITAREA PLĂŢII. EXECUTAREA GARANŢIEI BANCARE

Prin plata/executarea garanţiei se înţelege ansamblul activităţilor legate de cererea de plată formulată de beneficiarul garanţii băncii garante şi reglementarea de către bancă a acestei cereri.

1. În practică, în majoritatea cazurilor beneficiarul garanţiei nu este pus în situaţia de a solicita executarea garanţiei, sau altfel spus, partenerii îşi respectă obligaţiile asumate prin contractul comercial. Îndeplinirea obligaţiei

Scanned with OKEN Scanner

garantate prin contract-obligaţie principală, atrage după sine încetarea obligaţiei de plată a băncii (obligaţie secundară). De altfel, emiterea unei garanţii bancare, prin însăşi acest act, oferă protecţie întregii afaceri din cel puţin trei puncte de vedere:

– emiţând o garanţie, banca face **dovada capacităţii clientului** ei de a-şi îndeplini obligaţia asumată prin contract. O bancă nu emite o garanţie decât după ce a verificat temeinic solvabilitatea şi capacitatea tehnică a clientului ei;

– **ordonatorul** garanţiei este **motivat** să îşi îndeplinească obligaţia contractuală, deoarece, în caz contrar, în urma executării garanţiei va trebui să restituie băncii suma plătită de aceasta;

– **beneficiarul** garanţiei, are certitudinea că dacă partenerul de contract nu îşi îndeplineşte sau îşi îndeplineşte defectuos obligaţiile contractuale, va fi **despăgubit băneşte** de banca garantă.

2. **Cererea de plată/executare justificată** a garanţiei apare în situaţia în care, beneficiarul garanţiei constată că partenerul de contract nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată sau a îndeplint-o defectuos. Înainte de a proceda la executarea garanţiei, beneficiarul garanţiei poate fi sau nu interesat în a contacta partenerul pentru a afla cauzele întârzierii sau îndeplinirii defectuoase a obligaţiei de plată.

Cererea de plată a garanţiei presupune îndeplinirea anumitor cerinţe de formă şi de fond. Astfel:

– cererea de plată se face **în scris**, documentul putând fi transmis letric, telegrafic sau prin alt mijloc de teletransmisiuni;

– cererea scrisă poate fi **făcută** numai de **beneficiarul garanţiei** şi semnată de acesta, iscălitură recunoscută ca autentică de banca prin care se vehiculează documentele sau de o altă bancă de prim rang din ţara beneficiarului;

– la cererea scrisă se anexează obligatoriu toate documentele care sunt specificate în textul garanţiei. În funcţie de tipul de garanţie şi condiţiile inserate în text, aceste documente pot fi: declaraţia scrisă a beneficiarului că ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţiile asumate prin contract; declaraţia unei bănci de prim rang că iscălitura beneficiarului este autentică şi legală; factură, cambii, documente de transport, certificate, procese verbale etc;

– cererea de plată trebuie să parvină la sediul **băncii garante în cadrul valabilităţii garanţiei.** Valabilitatea expiră la ghişeele băncii garante şi nu la data expediţiei sau data la care au fost depuse documentele la o altă bancă spre a fi transmise băncii garante;

– **prin cererea de plată nu se poate solicita o sumă mai mare decât valoarea garanţiei.**

La primirea cererii de plată a garanţiei şi a documentelor însoţitoare, banca garantă procedează la verificarea lor cu atenţie. Documentele prezentate trebuie:

– să concorde întocmai cu condiţiile şi termenele garanţiei;
– să concorde între ele, în sensul că în informaţiile conţinute de un document să nu contrazică informaţiile din alt document.

Scanned with OKEN Scanner

- antet ordonator -

Către,

BANCA COMERCIALĂ .....

CERERE-ANGAJAMENT
PENTRU EMITEREA SCRISORII DE GARANŢIE BANCARĂ

1. PRIVEŞTE: Contract nr. ... încheiat cu firma ... din ... la data de ... şi intrat în vigoare potrivit comunicărilor din ... , în valoare de ... privind livrarea de ...
   Contract vizat de Banca Comercială - SA la data ... .
   Contract încheiat în urma câştigării licitaţiei din data de ...
   Garanţie Banca Comercială - SA nr. ...
2. În baza art. nr. ... din contractul rubricat, Societatea noastră are obligaţia de a procura o garanţie de ... (de exemplu: "de plată", "de restituire avans", "de bună executare") potrivit proiectului anexă ... la contract, în valoare de ... , valabilă până la ... acoperind obligaţiile societăţii noastre din articolele ... . Conform prevederilor contractului scrisoarea de garanţie urmează a fi emisă la data de ... (sau momentul în care să fie emisă).
3. Cota de ...% din valoarea contractului este finanţată prin credit bancar, contractul fiind încadrat definitiv în convenţia ... potrivit scrisorii Banca Comercială - SA nr. ... din data de ...
4. În consecinţă vă rugăm a emite sub propria noastră responsabilitate garanţia mai sus rubricată, transmiterea urmând a fi făcută:
   – letric;
   – telegrafic, cu spezele de telegramă în sarcina noastră.
5. Garanţia se emite de banca dumneavoastră urmând a fi trimisă beneficiarului cu avizare prin banca ... (numele, oraşul şi ţara). Garanţia se emite de banca ... sub contragaranţia dumneavoastră necondiţionată.
6. Comisioanele bancare ocazionate de emiterea garanţiei/contragaranţiei se suportă de către ...
7. Precizăm că contractul comercial prevede la art. ... obligaţia beneficiarului garanţiei bancare să o restituie băncii emitente imediat ce aceasta încetează a mai fi valabilă.
8. Declarăm prin prezenta că solicitarea eliberării garanţiei şi textul acesteia este conformă prevederilor legale şi reglementărilor în materie de garanţii bancare din ţara noastră şi ţara beneficiarului.
   N.B. Pentru garanţiile necondiţionate (plătibile la simpla cerere a beneficiarului). Declarăm că ne asumăm întreaga răspundere pentru eliberarea garanţiei necondiţionate şi că ne vom îngriji să fie respectate întocmai obligaţiile contractuale, iar orice diferend ivit în executarea contractului să-l soluţionăm cu partenerul în timp util pe cale amiabilă şi comercială. Declarăm, de asemenea, că îndată ce obligaţiile noastre contractuale garantate prin scrisoarea dumneavoastră de garanţie încetează, vom cere beneficiarului restituirea scrisorii de garanţie către banca emitentă, cunoscând că obligaţiile asumate prin prezenta faţă de banca dumneavoastră încetează numai în momentul în care se confirmă această restituire.
10. Vă autorizăm a ne debita în contul nostru nr. ... în cazul executării garanţiei de către beneficiar.
11. Anexăm următoarea documentaţie:
    – contractul comercial semnat de partener;
    – proiectul garanţiei de emis (anexa .../...) în limba străină şi traducerea în limba română;
    – proiectele scrisorilor garanţiilor bancare ce urmează a fi primite (anexele .../...) la contractul comercial;
    – copia licenţei de import/export.

DIRECTOR, CONTABIL ŞEF, ŞEF OFICIUL JURIDIC,

Schema 108. Cerere angajament pentru emiterea unei garanţii bancare.

Scanned with OKEN Scanner

În urma verificării cererii de plată şi a documentelor prezentate pot apare două situaţii:

a - plata garanţiei;

b - refuzul plăţii garanţiei

a. În cazul în care cererea de plată şi toate documentele sunt în bună ordine banca garantă efectuează plata. În practică acest lucru implică, în principal, trei activităţi: banca garantă informează în scris beneficiarul privind efectuarea plăţii şi după caz, solicită restituirea garanţiei; creditează contul beneficiarului cu suma solicitată; anunţă ordonatorul de plata garanţiei şi acţionează pentru recuperarea sumei de la acesta.

De reţinut că dacă cererea de plată şi documentele sunt corespunzător celor precizate în textul garanţiei, banca efectuează plata. Eventuale obiecţii ale ordonatorului care ar fi determinate de relaţia contractuală de bază, nu afectează angajamentul de plată al băncii. Problema se rezolvă pe cale comercială, direct între cei doi parteneri de contract.

b. În urma controlului efectuat, banca garantă poate refuza plata garanţiei. Motivele sunt multiple şi diverse: documentele sunt incomplecte, informaţiile conţinute de acestea se contrazic, suma solicitată depăşeşte valoarea garanţiei; cererea de plată a ajuns după expirarea valabilităţii garanţiei etc. În acest caz, banca deîndată comunică beneficiarului decizia sa, ţinându-i documentele la dispoziţie. Procedura de urmat de către beneficiar, într-un asemenea caz, diferă în funcţie de motivul refuzului:

– va prezenta rapid, (în cadrul valabilităţii), alte documente în bună ordine;

– va contacta ordonatorul cerând modificarea garanţiei, de exemplu, prelungirea valabilităţii, modificarea sumei etc, urmând ca acesta să ordone băncii modificarea garanţiei etc. În practică, dacă documentele nu sunt conforme, banca garantă poate întreba ordonatorul dacă este dispus să renunţe la neconformitate şi, în consecinţă, să autorizeze plata.

Privitor la controlul documentelor de către băncile garante, acestea nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru forma, caracterul, autenticitatea etc. al nici unui document prezentat şi nici pentru buna credinţă sau omisiunile vreunei persoane implicate în emiterea acestor documente.

După cum, băncile nu au nici o responsabilitate pentru consecinţele ce decurg din întârzierea sau pierderea documentelor pe parcursul transmiteri lor.

3. **Cererea de plată/executare abuzivă sau de rea credinţă**. După cum sa prezentat, garanţia bancară este independentă în raport cu contractul comercial, iar ca tendinţă generală, acestea sunt emise într-o formă abstractă. În acest context, beneficiarul garanţiei are dreptul pentru despăgubirea bănească să se adreseze deopotrivă ordonatorului sau garantului fără nici-o prioritate prestabilită. De aceea, cel mai adesea pentru garant este dificilă, dealtfel nici nu cade în sarcina sa, verificarea bunei credinţe a cererii de plată primite. Cu toate acestea, contractând în prealabil ordonatorul cu privire la cererea de plată a beneficiarului poate obţine o informaţie care să evidenţieze reaua credinţă; după cum informaţii comunicate de poliţie sau Interpol pot atenţiona asupra conţinutului unor tranzacţii cu stupefiante, arme sau alte produse care afectează sănătatea şi/sau moralitatea publică.

Scanned with OKEN Scanner

În toate astfel de situaţii, băncile sunt îndreptăţite să refuze plata, chiar dacă angajamentul lor de plată este irevocabil şi necondiţionat.

Cum fraudele în materie de cerere de plată a garanţiilor sunt numeroase, atât băncile cât şi ordonatorii de garanţii devin tot mai prudenţi. Preîntâmpinarea unor astfel de situaţii se poate avea în vedere încă de la redactarea textului unei garanţii bancare. Astfel, chiar dacă garanţia este la cerere, sau independentă, executarea garanţiei să fie condiţionată de prezentarea alături de cerere a unui document doveditor. Sunt de notorietate în lumea afacerilor, situaţiile în care exportatorul (de rea credinţă) solicită importatorului o garanţie bancară la prima şi simpla cerere pentru garantarea plăţii importului ce urmează să-l facă de la el. La un număr de zile, de la încheierea contractului comercial, beneficiarul (exportatorul) cere plata garanţiei. După plata garanţiei de către bancă se constată că mărfurile mici nu au fost expediate. Dacă în textul garanţiei s-ar fi inclus clauza potrivit căreia cererea de plată trebuie însoţită de documentul de transport ce atestă expedierea mărfii respective, o astfel de situaţie putea fi evitată, fără ca, bineînţeles, să pună la adăpost în totalitate ordonatorul (calitate, sortiment marfă etc).

13.3. MODIFICAREA GARANŢIEI BANCARE .

Adesea, pe parcursul derulării contractului comercial intervin evenimente care determină necesitatea modificării garanţiei iniţial emise. De regulă, aceste modificări privesc valoarea garanţiei (se solicită mărirea ei), valabilitatea garanţiei (se solicită prelungirea valabilităţii) etc.

Procedura modificării garanţiilor este aceiaşi cu cea a emiterii. Ceea ce este de reţinut, că pentru modificarea unei garanţii trebuie să fie de acord toate cele trei părţi interesate - ordonator, garant, beneficiar; modificarea devine irevocabilă de la data emiterii modificării; modificarea intră în vigoare la data emiterii, ordonarea modificării nu o poate face decât ordonatorul (chiar dacă aceasta este dorinţa beneficiarului); dacă modificarea solicitată este respinsă, ea nu are efect şi rămâne în vigoare garanţia în prima sa formă, nemodificată.

13.4. ÎNCETAREA OBLIGAŢIEI DE PLATĂ ŞI RESTITUIREA GARANŢIEI

O garanţie încetează să mai aibă efect prin:

– **expirare**, în cazul în care nu s-a primit cererea de plată, la data valabilităţii precizată în textul garanţiei, sau înainte de această dată, dacă evenimentul precizat în garanţie pentru expirarea acesteia s-a produs;

– **prin plată**, indiferent de dispoziţiile privind expirarea valabilităţii cuprinse în textul garanţiei, la data la care cererea de plată a beneficiarului a fost satisfăcută;

– **prin anulare**, independent de dispoziţiile referitoare la expirarea valabilităţii, în măsura în care beneficiarul restituie garanţia băncii garante sau îi prezintă declaraţia scrisă privind eliberarea de răspundere. În ambele situaţii garantul este eliberat de răspundere, chiar dacă în cazul declaraţiei scrise, beneficiarul nu i-a restituit garanţia. O garanţie mai poate fi anulată ca

Scanned with OKEN Scanner

urmare a distrugerii sau modificării în mod intenţionat a conţinutului său, legea aplicabilă putând prevedea şi alte situaţii;

– **prin forţa legii**, în acest caz, se are în vedere sechestrul, frauda sau reaua credinţă dovedită etc.

Pentru toate aceste situaţii o garanţie încetează să mai fie valabilă, indiferent dacă este sau nu returnată băncii garante. Păstrarea documentului de către beneficiar nu conferă acestuia nici un drept suplimentar în raport cu obligaţia de plată încorporată în garanţie.

De regulă, în finalul textului garanţiei băncile cuprind prevederea potrivit căreia garanţiile trebuie returnate.

Restituirea documentului original al garanţiei are o importanţă deosebită mai ales în ţările (de exemplu: Iran, Irak, Algeria, Libia, Turcia, Thailanda, Siria) unde, potrivit legislaţiilor locale obligaţia asumată prin garanţie nu se stinge decât în momentul returnării garanţiei de către beneficiar sau în momentul în care acesta confirmă garantului că este descărcat de orice obligaţie în virtutea garanţiei.

Restituirea documentului original al garanţiei are importanţă şi pentru băncile din ţările europene şi aceasta, cel puţin din două motive:

– restituirea garanţiei confirmă în mod definitiv că beneficiarul nu va mai prezenta nici o cerere de executare în virtutea garanţiei. De exemplu, cazul garanţiilor de bună executare a căror valabilitate expiră la un număr de zile de la expirarea perioadei de garanţie tehnică prevăzută în contractul de bază cu condiţia ca la acea dată, să nu existe reclamaţii nerezolvate de către debitorul principal. Existenţa unei asemenea clauze suspensive implică extinderea automată a valabilităţii garanţiei în cazul în care, înainte de data expirării acesteia, beneficiarul garanţiei a formulat reclamaţii privind neîndeplinirea de către ordonator a obligaţiilor sale garantate (reclamaţii adresate ordonatorului şi nu băncii garante). Banca garantă, într-o asemenea situaţie, nu va avea certitudinea eliberării sale din obligaţia de plată decât în momentul restituirii documentului original al garanţiei);

– restituirea garanţiei este de dorit şi în ce priveşte bilanţul băncii garante, în sensul că prin restituire se va elimina orice îndoială cu privire la posibilitatea de a modifica cifrele "angajamentelor în afara bilanţului".

Restituirea originalului garanţiei la banca garantă prezintă importanţă şi pentru ordonator, întrucât acesta va fi obligat să plătească comisionul băncii garante pentru perioada de la emiterea garanţiei şi până la restituirea acesteia.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul XIV

ALTE GARANŢII PERSONALE

În practică, contractul de garanţie personală, prin care o persoană se obligă să execute prestaţia debitorului, garantând cu propriul patrimoniu în cazul în care acesta nu ar îndeplini-o, a cunoscut o permanentă diversificare legată, pe de o parte, de simplificarea procedurilor, iar pe de altă parte, de adaptarea legislaţiilor naţionale cerinţelor determinate de specificul tranzacţiilor internaţionale. Pot fi amintite: garanţia comună a băncii şi contractorului, scrisoarea de credit (acreditivul) stand-by, garanţia caselor de asigurare, avalul bancar.

14.1. GARANŢIA COMUNĂ A BĂNCII ŞI CONTRACTORULUI

Acest tip de garanţie este o variantă a garanţiei solidare reglementată în dreptul civil şi este utilizată cu precădere în ţările de drept anglo-saxon.

Garanţia solidară în comerţ îşi are originea în ideea prezentată[1] de a oferi posibilitatea înlocuirii prestaţiei obiect al obligaţiei principale (de contract) cu prestaţia similară a garantului. În timp, şi această garanţie a evoluat către acceptarea ideii de reparaţie bănească a daunelor cauzate prin neîndeplinirea obligaţiei principale. În acest mod, s-a creat posibilitatea ca băncile să poată emite garanţii în această formă, cunoscută în prezent sub numele generic de "bond" (engleză = legământ).

Deşi, în fond, garanţia comună a băncii şi contractorului nu se deosebeşte esenţial de scrisoarea de garanţie bancară, în cadrul căreia, aşa cum s-a prezentat, banca garantă îşi poate declara însăşi solidaritatea cu ordonatorul, cu aceleaşi efecte juridice. Tratarea ei separată este necesară deoarece textul care exprimă o astfel de garanţie, în mod uzual, este eliptic, creaţie a dreptului de origine anglo-saxonă.

Astfel, se regăsesc în mod identic toate elementele pe care le implică o garanţie bancară cu *excepţia formulei de angajament.*

Formula de angajament a băncii este enunţată sub forma unei declaraţii de solidaritate comună a băncii garante şi a debitorului principal în îndeplinirea obligaţiei contractuale, iar prevederile privind *condiţiile şi modul de executare a garanţiei nu sunt enunţate direct, ci prin condiţiile în care garanţia se consideră stinsă.* De exemplu, formularea tipică este: "În cazul în care contractorul îşi va fi îndeplinit în mod corect obligaţiile asumate sau va fi despăgubit el însuşi pe beneficiar pentru neîndeplinirea acestor obligaţii conform contractului, această garanţie devine nulă, în orice caz contrar ea rămânând valabilă şi exigibilă".

Prin acest text subînţelegându-se că modul de executare este calea civilă împotriva garantului şi debitorului principal.

---

1 Vezi capitolul 11, paragraf 11.2.

Scanned with OKEN Scanner

Garanţia băncii şi a contractorului, care, în esenţă, este tot garanţia băncii pentru îndeplinirea de către partenerul de contract a obligaţiilor sale, prezintă dezavantajul procedurii relativ greoaie de executare. Dreptul comercial de tip anglo-saxon obligă beneficiarul garanţiei să execute mai întâi debitorul principal şi abia după aceea să se adreseze garantului.

14.2. SCRISOAREA DE CREDIT (ACREDITIVUL) STAND-BY

După cum se cunoaşte[1], acreditivul documentar (AD) este un angajament bancar de plată independent de obligaţia contractuală, de aici izvorând şi siguranţa plăţii.

Întrucât legislaţia din S.U.A. interzice băncilor americane de a emite garanţii în favoarea clienţilor lor, acestea au folosit instituţia acreditivului documentar în acest scop.

Băncile având dreptul să emită scrisori de credit (S/C), care, în esenţă, sunt propriile lor *angajamente de plată,* le-au adaptat pentru *garantarea* altor obligaţii decât cele pure de plată.

Deosebirile *esenţiale* între AD şi S/C în forma lor de bază şi S/C stand-by sunt:

– primele sunt angajamente ferme de a efectua o plată, iar S/C stand-by este un instrument de *garantare*;

– în timp ce în cazul AD obligaţia de plată asumată se realizează întotdeauna (bineînţeles, când beneficiarul în favoarea căruia a fost deschis îndeplineşte condiţiile cerute de textul AD), în cazul S/C stand-by, în măsura în care obligaţia asumată prin contract şi garantată prin S/C stand-by a fost îndeplinită *nu mai este necesară executarea ei,* aşa cum de altfel o defineşte însăşi denumirea ei "de rezervă"; "în aşteptare" (engleză = stand-by).

Regulamentul H al Sistemului Federal de Rezervă (SUA), defineşte S/C stand-by ca orice S/C sau un angajament similar, oricum ar fi denumit sau descris, asumat de o bancă - banca emitentă - faţă de un beneficiar de:

– a rambursa o sumă de bani împrumutată sau avansată de beneficiar ordonatorului sau pentru contul acestuia;

– a plăti în contul oricărei datorii asumate de ordonator;

– a plăti în contul oricărei neîndepliniri de obligaţii contractuale din partea ordonatorului.

În mod uzual, băncile din SUA, pornind de la această reglementare, emit S/C stand-by, cel mai adesea, pentru:

– plata obligaţiilor asumate în legătură cu îndeplinirea corespunzătoare a unui contract comercial internaţional în locul emiterii unei scrisori de garanţie de bună execuţie a contractului;

– plata obligaţiilor asumate în legătură cu participarea la o licitaţie internaţională, în locul unei scrisori de garanţie de participare la licitaţie;

– plata obligaţiilor asumate în legătură cu rambursarea unui împrumut (rate şi dobânzi scadente) sau avans (în locul scrisorii de garanţie de plată/sau de restituire a avansului);

---

[1] Acreditivul documentar este o tehnică comercial-bancară de decontare.

Scanned with OKEN Scanner

– plata obligaţiilor asumate în legătură cu emiterea unei garanţii de către o societate de asigurare pentru contul unui client;

– plata obligaţiilor asumate prin bilete la ordin de către un client (ordonatorul S/C stand-by) etc.

Dat fiind suportul existenţei sale, în textul unei S/C stand-by se vor regăsi principalele elemente ale unei S/C sau A.D., dar adaptate corespunzător rolului de instrument de garantare.

Astfel:

Părţile implicate:

– **ordonatorul** este debitorul din relaţia contractuală, cel care solicită băncii să îl garanteze;

– **banca emitentă** este garantul, iar prin angajamentul asumat, **debitor principal;**

– **beneficiarul** este cel în favoarea căruia este emisă S/C stand-by şi va cere plata în măsura în care ordonatorul nu-şi va fi îndeplinit obligaţia garantată.

Obiectul S/C stand-by:

– restituirea avansului; buna executare a contractului; plata contravalorii mărfurilor/serviciilor/ratelor scadente etc.

Valoarea:

– determinată ca în cazul oricărei garanţii, în strictă corelaţie cu obiectul acesteia; este suma maximă pe care banca se angajează să o plătească pentru obligaţia garantată, dar neexecutată de debitorul contractual.

Valabilitatea:

– menţionată expres sub forma unei date certe, este data limită în interiorul căreia banca este angajată la plată.

Condiţii de executare:

– dat fiind specificul AD în general, S/C stand-by incumbă adesea plata contra unui *titlu de credit,* de regulă, bilet la ordin tras asupra băncii garante, emitenta S/C stand-by, însoţit, de simpla declaraţie a beneficiarului că debitorul nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată (vezi schema 109), textul recomandat fiind uneori precizat în textul S/C stand-by. În funcţie de obiectul garanţiei, în unele cazuri (mai rar) pot fi menţionate şi unele documente (conosament, certificat de calitate etc.) care să certifice îndeplinirea obligaţiilor beneficiarului, asemănător AD.

Alte menţiuni:

– se pot referi la efectuarea plăţilor (plăţi parţiale permise/nepermise); diminuarea valorii automat pe măsura efectuării plăţilor etc., şi *întotdeauna* faptul că este supusă *Publicaţiei nr. 500. C.C.I. Paris.*

Prin factorii care au determinat larga sa utilizare în rândul comercianţilor-beneficiari, nu neapărat legat de comerţul cu S.U.A., pot fi amintiţi:

– deşi, după cum o arată numele, S/C stand-by (de rezervă) este un angajament subsidiar, pe planul relaţiilor juridice ea reprezintă un angajament de plată al băncii emitente în favoarea beneficiarului, *direct şi independent* de contractul comercial de bază;

Scanned with OKEN Scanner

– procedura simplă de executare prin plată directă de către bancă la simpla atestare documentară a condiţiei cuprinse *numai* în textul S/C stand-by;

– avantajul *reglementării uniforme* prin includerea sa în sfera documentelor guvernate de "Reguli şi uzanţe uniforme privind acreditivele documentare" (Publicaţia nr. 500);

– *costurile reduse*, comisioanele bancare pentru emiterea ei fiind inferioare celor percepute de bănci pentru scrisori de garanţie bancară.

Desigur, există şi argumente contra utilizării S/C stand-by, privitoare mai ales la dezavantajele pe care le-ar avea debitorul, putând fi expus riscurilor unei executări abuzive, în baza unor documente contrare realităţii. Trebuie totuşi luat în considerare faptul că, acest risc nu este cu nimic mai mare decât riscul scrisorilor de garanţie bancară necondiţionate, la prima şi simpla cerere. Mai mult chiar, S/C stand-by prevede în mod obligatoriu, cel puţin un termen de valabilitate strict definit, condiţie deosebit de importantă pentru echitate a relaţiilor contractuale, dar deseori abandonată în cazul scrisorilor de garanţie bancară.

Utilizarea S/C stand-by, deşi se află în prezent în faza de început în relaţiile comerciale dintre partenerii din alte ţări decât S.U.A., ar putea constitui, potrivit părerii experţilor - viitoarea bază a rezolvării problemei unificării reglementării practicii şi uzanţelor naţionale în materie de garanţii[1].

Din punct de vedere juridic S/C stand-by este altă formă a garanţiei la cerere. Astfel, prin Publicaţia nr. 458 ele sunt recunoscute ca atare şi, în consecinţă, pot fi supuse deopotrivă Publicaţiei 458, cât şi Publicaţiei nr. 500. Bineînţeles se aplică regulile trecute pe document. Dar, aşa cum sa prezentat dat fiind larga cunoaştere de către bănci a Publicaţiei nr. 500, aceasta este preferată.

Schema nr. 109 prezintă un model de S/C stand-by utilizat de băncile elveţiene, deci, o terţă ţară faţă de reglementarea din S.U.A.

Schemele nr. 110, 111, prezintă modele utilizate de o bancă americană - Chimical Bank - pentru garantarea: (schema 110) restituirii ratelor scadente sau restituirii avansului; (schema 111) îndeplinirii în bune condiţii a obligaţiilor contractuale.

Dat fiind caracterul de garantare a unei obligaţii contractuale, ca şi în cazul scrisorilor de garanţie bancară, solicitarea garantării prin S/C stand-by trebuie să se regăsească într-o clauză din contractul comercial. Această clauză va cuprinde toate detaliile referitoare la condiţii şi termene şi în favoarea cui va fi emisă. De exemplu: "Cumpărătorul se obligă să garanteze obligaţiile sale de plată rezultate din acest contract şi specificate la pct. .., printr-o scrisoare de credit stand-by, în valoare de ... (suma datorată ca plată) cu o valabilitate ce va expira la ... (data certă) şi va fi emisă de banca ... în favoarea vânzătorului ... (firma) în calitate de beneficiar al scrisorii de credit stand-by.

Cumpărătorul se angajează ca în termen de *x* zile de la semnarea prezentului contract, scrisoarea de credit stand-by să îi parvină vânzătorului, orice întârziere în acest sens atrăgând decalarea automată a obligaţiilor de livrare ale vânzătorului".

---

[1] A se vedea Capitolul II, paragraful 2.1 şi 2.5.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation .....
(beneficiary)

Irrevocable Stand-by Letter of Credit
Nr. ...

We hereby issue our irrevocable Stand-by Letter of Credit No. ... in your favour and for account of

..... *(name of the borrower)*

for the aggregate amount of

..... (in words: ..... 00/00)

expiring on .....

Funds under this Letter of Credit are available to you against your sight draft(s) drawn on us, mentioning thereon our Letter of Credit No ..... accompanied by your written drawing certification in the form as follows:

"**Drawing Certification**

to .... (name and address of the issueing bank)

Re: Irrevocable Stand-by Letter of Credit No .....

Please be advised that we are hereby drawing under the above referenced letter of credit and that:

1) .... (name of the borrower) owes us as of the date hereof USS ... in connection with ... with us

2) We have requested payment from ... (name of the borrower) in the amount of US$ ... and as of the date hereof they have failed to pay or reimburse us for such amount.

3) This drawing is in the amount of USS ... which is not in excess of the amount for which payment has been requested as set forth in paragraph (2) hereof.

Name of Beneficiary
signed by:
Title:"

The amount which may be drawn by you under this Letter of Credit shall be automatically reduced by the amount of any drawing hereunder. Partial drawings are permitted.

We hereby engage with you that all drafts drawn and presented under and in accordance sith the terms of this Letter of Credit will be duly honored by us.

This Letter of Credit is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1983 Revision), International Chamber of Commerce Publication No. 500.

Swiss Bank Corporation

Schema 109/1. Scrisoare de credit stand-by.

Scanned with OKEN Scanner

Swiss Bank Corporation

. . . . . .
(beneficiar)

Scrisoare de credit irevocabilă stand-by
Nr. ...

Prin prezenta emitem scrisoarea de credit stand-by irevocabilă nr. ... în favoarea dumneavoastră şi în contul

. . . . . . *(numele debitorului)* pentru suma

. . . . . .(în cuvinte. . . . .)

care expiră la . . . . . .

Fondurile corespunzător acestei scrisori de credit vă sunt disponibile în baza unei cambii la vedere trasă de dumneavoastră asupra noastră, menţionând scrisoarea noastră de credit nr. ... şi însoţită de certificarea în scris a solicitării plăţii în forma următoare:

Certificare privind cererea de plată

Către ... (numele şi adresa băncii emitente)

Ref: Scrisoare de credit irevocabilă stand-by Nr. ...

Vă avizăm prin prezenta de cererea de plată în baza scrisorii de credit la care am făcut referinţă şi că:

1) ... (numele debitorului), ne datorează suma de dolari SUA. ... referitor la ...;

2) Noi am cerut plata de la ... (numele debitorului), în sumă de dolari SUA. ... şi acesta nu a efectuat plata sau nu ne-a rambursat o astfel de sumă;

3) Această cerere de plată este în sumă de dolari S.U.A. ... care nu este în plus faţă de suma pentru care plata a fost cerută aşa cum a fost stabilită în paragraful (2) de mai sus.

Numele beneficiarului
Semnat de:
Funcţia:

Suma care va fi plătită de dumneavoastră în cadrul acestei scrisori de credit va reduce automat suma şi orice tragere/plată făcută în cadrul acesteia. Trageri parţiale permise.

Prin aceasta ne angajăm faţă de dumneavoastră că toate cambiile trase şi prezentate în cadrul şi în concordanţă cu termenii acestei scrisori de credit vor fi onorate de noi.

Această scrisoare de credit este supusă Regulilor şi Uzanţelor uniforme privind Acreditivele documentare (revizuite 1993), Camera de Comerţ Internaţional, Paris, Publicaţia Nr. 500.

Swiss Bank Corporation

Schema 109/2.

Scanned with OKEN Scanner

14.3 AVALUL BANCAR ASUPRA EFECTELOR DE COMERŢ

În relaţiile de plăţi pe bază de credit, efectele de comerţ - cambia şi biletul la ordin - îşi au rolul bine determinat de creanţe certe, sub formă negociabilă aflate în mâna beneficiarului plăţii, după accept în cazul cambiei, sau direct prin angajamentul de plată (voi plăti) în cazul biletului la ordin.

Deşi prezintă multiple avantaje, în special în domeniul procedurii simple de executare şi de mobilizare a creanţei, titlul de credit nu este perfect asigurator pentru deţinătorul lui menţinându-se riscul neonorării la scadenţă - dacă nu este acoperit de o garanţie.

Garanţia specifică efectelor de comerţ este *avalul.*

Într-o abordare de ansamblu, prin *aval* se înţelege garanţia pe care consimte o persoană de a plăti *o cambie, un bilet la ordin* sau un *cec*. Legea nr. 58/1934 reglementează avalul referitor la cambie (art. 33-35), cu precizarea că dispoziţiile respective sunt aplicabile şi biletului la ordin (art. 106). În Legea nr. 59/1934, art. 26-28 sunt cuprinse reglementările privitoare la avalizarea cecurilor.

În termeni practici, *avalul* este o garanţie dată, de regulă, de o bancă (aval bancar; dată de o terţă companie - aval comercial) înscrisă direct pe titlu sau printr-un înscris separat, prin care *avalistul* se obligă să plătească la scadenţă suma înscrisă pe respectivul titlu, în cazul în care nu este plătită de debitorul garantat.

Avalul, cel mai adesea, se dă pe titlu direct, sau pe alonjă (o prelungire a titlului), (vezi schema 112) prin menţiunea "pentru aval" sau o formulare similară, de exemplu "garantez" urmată de iscălitura autografă a avalistului.

Prin excepţie avalul poate să rezulte şi din simpla semnătură a avalistului *pe faţa* titlului (pe *spate* este socotit andosare).

Efectul *avalului* constă în aceea că avalistul se obligă la plată în acelaşi mod ca debitorul pentru care a garantat şi e solidar cu acesta.

Avalul poate fi dat pentru întreaga valoare a titlului, sau pentru o valoare mai mică, în care caz, formula de aval este completată cu suma pentru care se garantează.

Angajamentul de plată al avalistului este valabil, chiar dacă obligaţia pe care a garantat-o ar fi nulă din orice cauză decât un viciu de formă[1].

Ca mecanism, debitorul în relaţia contractuală, trasul în cazul cambiei, emitentul în cazul biletului la ordin este cel care solicită băncii sale, sau unui terţ (o altă firmă comercială, de exemplu) *avalul.*

În acordarea avalului, băncile tratează problema similar oricărei garanţii, în sensul, că, dând acest aval, ele sunt ţinute solidar la plată cu debitorul pentru care au garantat. În caz de imposibilitate de plată a debitorului ele vor plăti, dar după ce au efectuat plata în favoarea beneficiarului titlului respectiv, trebuie să-şi recupereze banii de la debitorul avalizat.

---

1 Vezi caracteristicile obligaţiilor de plată asumate prin titluri de credit, abstractă, independentă de relaţia obligaţională de bază, necondiţionată etc.

Scanned with OKEN Scanner

De aici şi practica băncilor, de a acorda aval, în primul rând pentru clienţii proprii, a căror mişcare în conturi o cunosc şi o pot controla, la aceasta adăugându-se şi elemente de garantare suplimentară cerute, cum ar fi depozit colateral, garanţii materiale - ipotecă, gaj etc. După cum, pentru anumiţi clienţi, apreciaţi ca insolvabili din punct de vedere al unui viitor mai mult sau mai puţin depărtat, băncile refuză să avalizeze titluri la solicitarea lor.

Avalistul trebuie să precizeze persoana în favoarea căruia a dat avalul. În lipsa acestei precizări simpla menţiune *"pentru aval"* se consideră că a fost dată:

– în cazul *cambiei* în favoarea *trăgătorului,* respectiv a celui ce a emis titlul. De aceea, agenţii economici, trăgători în relaţia cambială, trebuie să solicite expres ca avalul să fie dat "în favoarea trasului", procedeu ce reflectă în mod real relaţia contractuală: exportator-importator-garant, iar în planul relaţiei cambiale, trăgător-tras-avalist;

– în cazul *biletului la ordin,* simpla menţiune "pentru aval" este considerată a fi dată în favoarea *emitentului,* deci a debitorului;

– iar în cazul *cecului,* în favoarea *trăgătorului,* emitentul cecului.

Sensul *avalului* este acela al existenţei alături de debitorul contractual (tras, la cambie, emitent, la bilet la ordin) a unui garant al plăţilor care asigură cu propriul lui patrimoniu onorarea efectelor de comerţ, scutind astfel pe exportator de executarea silită a trasului său, sau în cazul andosării sau girului, protejându-l de regresul terţilor beneficiari, cunoscând că pentru plata unui efect de comerţ avalizat, beneficiarul are dreptul de a-l executa la alegere, fie pe tras, fie pe avalist.

În tratarea instituţiei avalului, este util ca agenţii econimici să ia în considerare câteva aspecte legate de relaţia cu partenerii de afaceri:

– avalul să fie dat de o bancă corespondentă a unei bănci comerciale româneşti. Acest aspect are în vedere, în ce măsură banca avalistă, a debitorului, este o bancă de încredere în onorarea obligaţiei prin aval asumate, inclusiv din punct de vedere a plafonului şi al ansamblului angajamentelor de plată asumate;

– deşi, în principiu legislaţia în materie cambială este asemănătoare, în unele ţări apar elemente specifice de aplicabilitate care trebuie în prealabil cunoscute. Astfel, în unele ţări beneficiarul titlului poate cere plata avalistului în măsura în care face dovada prin protest încheiat în termenul şi după procedura prevăzută în dreptul naţional al locului plăţii;

– în sfârşit, al treilea aspect rezultă din practica ţărilor cu sisteme de drept anglo-saxon care nu au aderat la legea uniformă a cambiei specifică în primul rând Europei Continentale.

Instituţia avalului, de exemplu, în sistemul de drept din S.U.A. şi Marea Britanie, este înlocuită prin două procedee specifice şi anume:

1. **andosarea biletelor la ordin** (sau cambiei) de către garant (bancă), care astfel devine obligat la plată prin regresul asupra andosatorului. Procedeul, în esenţă, este specific ambelor sisteme de drept. Din acest punct de vedere, trebuie acordată o mare atenţie menţiunii "fără recurs", adesea utilizată automat în titlurile privind obligaţiile comerciale, menţiune care anulează practic girul garantului prin imposibilitatea beneficiarului de a se întoarce pentru plată asupra andosatorului, în cazul, în discuţie, a băncii garante;

Scanned with OKEN Scanner

2. **utilizarea de bilete la ordin** garantate printr-o garanţie abstractă. Un loc important, în practica din S.U.A. îl ocupă *acceptul financiar/bancar.*

În esenţă, acceptul bancar are la bază un titlu tras asupra băncii şi acceptat de aceasta. Prin acceptul dat pe titlu, banca se angajează necondiţionat la plată, pentru suma înscrisă pe titlu, faţă de orice deţinător al înscrisului respectiv şi pe care îl prezintă la scadenţă.

Privit în ansamblu, acceptul bancar, corespunzător modului în care este reglementat în S.U.A., depăşeşte aspectul strict al unei garantări, constituind totodată o facilitate acordată exportatorilor/importatorilor americani (dar nu numai), în domeniul finanţării pe termen scurt şi accesului pe aşa-numita piaţă a acceptelor.

Mecanismul acceptului bancar presupune ca principale elemente specifice:

1. Exportatorul sau importatorul trage un titlu cu scadenţă la termen asupra unei bănci din S.U.A.;
2. Trăgătorul andosează titlul în alb şi îl prezintă la bancă spre acceptare;
3. Banca îşi dă acceptul bancar totodată, îi dă trăgătorului valoarea titlului, mai puţin dobânda reţinută pe intervalul dintre accept şi scadenţa înscrisă pe titlu;
4. Banca poate păstra titlul în propriul său portofoliu sau, la rândul său, îl poate revinde pe piaţa acceptelor bancare. Prin revânzare pe această piaţă, banca poate să-l refinanţeze pe termen scurt pe trăgător, fără a mai lua în considerare activele sale lichide. În general, pe piaţa acceptelor, condiţiile de dobândă la creditele pe termen scurt sunt deosebit de favorabile pentru exportatorii şi importatorii americani. Dobânzile scăzute pe această piaţă, în parte îşi găsesc explicaţia în faptul că numele trăgătorului este înlocuit cu numele băncii acceptante, în parte în politica de ansamblu a guvernului de sprijinire a comerţului S.U.A.
5. La scadenţă, banca plăteşte suma înscrisă pe titlu deţinătorului/prezentatorului (dacă a fost revândută) şi îşi urmăreşte clientul pentru rambursarea sumei.

Piaţa acceptelor bancare este supusă reglementărilor Sistemului Federal de Rezervă (S.F.R.), care se referă la aspecte ca: tipurile de tranzacţii care generează titlurile; criteriile de selecţie pentru a putea fi revândute S.F.R.; suma; perioada etc. Potrivit acestor criterii acceptele bancare sunt grupate în accepte cu dreptul de a fi revândute S.F.R. (discount) şi cele care nu pot fi astfel valorificate pe piaţă.

Deşi reglementările privind selectarea alegerii titlurilor pentru a putea fi revândute S.F.R. se modifică de la perioadă la perioadă, câteva elemente sunt perene:

– scadenţa titlurilor nu poate depăşi şase luni de la data acceptării;

– livrarea mărfii să fie prevăzută a se face în scurt timp, acceptul putând fi dat înainte de livrare, dar în limite rezonabile;

– titlul acceptat să fie rezultat din: import/export de bunuri în care o parte contractantă este din S.U.A.; să fie utilizat transport/naval american etc.;

– în cazul în care titlul este denominat, exprimat în altă valută decât dolarul S.U.A., trăgătorul trebuie să creeze un provizion, pentru acoperirea riscului de curs. Acest provizion este solicitat de SFR pentru cerinţe legate de balanţa de plăţi.

Scanned with OKEN Scanner

CHIMICAL BANK
LETTER OF CREDIT DEPARTMENT

4 NEW YORK PLAZA NEW YORK, N.Y. 10015
DATE OCTOBER 26, 1994

OUR NO. 84523

IRREVOCABLE COMMERCIAL LETTER OF CREDIT 021162

ADVISING BANK

APLLICANT
ROBERT L. PIELZ
C/O CARLE AUTOMATED PRODUCTS
8623 NO. BARREL DR.
WESTLAND, WASHINGTON 00162

BENEFICIARY
THE NEW YORK BANK
160 MADISON AVENUE
NEW YORK, N.Y. 10034

AMOUNT
U.S. $45,226.00
EXPIRY
OCTOBER 31, 1996

GENTLEMEN: YOU ARE AUTHORIZED TO VALUE ON CHIMICAL BANK, NEW YORK, N.Y. BY DRAWING DRAFTS AT SIGHT WHEN ACCOMPANIED BY THE FOLLOWING DOCUMENTS:

BENEFICIARY'S STATEMENT PURPORTEDLY SIGNED BY ONE OF ITS OFFICIALS READING: "THE AMOUNT OF THIS DRAWING $_____ UNDER CHIMICAL BANK L/C #021162 REPREZENTS A SUM DUE US FROM ROBERT L. PIELZ IN CONNECTION WITH CREDIT FACILITIES GRANTED TO HIM."

ALL DRAFTS MUST BE MARKED, "DRAWN UNDER CHIMICAL BANK LETTER OF CREDIT NUMBER 021162 DATED OCTOBER 26, 1994." EXCEPT SO FAR AS OTHERWISE EXPRESSLY STATED.
THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION) INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO. 500.
WE HEREBY AGREE THAT ALL DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT WILL BE DULY HONORED BY US ON DELIVERY OF DOCUMENTS AS SPECIFIED IF PRESENTED AT THIS OFFICE ON OR BEFORE THE ABOVE EXPIRY DATE.

AUTHORIZED SIGNATURE

Schema 110. Scrisoare de credit stand-by pentru restituirea ratelor scadente / avansului.

CHIMICAL BANK
LETTER OF CREDIT DEPARTMENT

4 NEW YORK PLAZA — NEW YORK, N.Y. 10015
DATE DECEMBER 28, 1994
OUR NO. 12534

IRREVOCABLE COMMERCIAL LETTER OF CREDIT 021162

ADVISING BANK
FIRST BANK OF BELGIUM
BRUSSELS, BELGIUM

APLLICANT
LANTERN APLIANCE INC.
2609 SHEEPSHEAD BAY BLVD.
BROOKLYN, N.Y. 10640

BENEFICIARY
KOOLTEMP AIR CONDITIONING
P.O. BOX 285
BRUSSELS BELGIUM

AMOUNT
U.S. $560,000.00
EXPIRY
NOVEMBER 1, 1995

GENTLEMEN: YOU ARE AUTHORIZED TO VALUE ON CHIMICAL BANK, NEW YORK, N.Y. BY DRAWING DRAFTS AT SIGHT WHEN ACCOMPANIED BY THE FOLLOWING DOCUMENTS:

BENEFICIARY'S STATEMENT PURPORTEDLY SIGNED BY ONE OF ITS OFFICIALS READING: "THE AMOUNT OF THIS DRAWING $_____ UNDER CHIMICAL BANK L/C #037128 REPRESENTS A SUM DUE US AS LANTERN APPLIANCE INC. HAS FAILED TO DELIVER EQUIPMENT IN ACCORDANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF CONTRACT NO. 1431 DATED DECEMBER 15, 1994."

ALL DRAFTS MUST BE MARKED, "DRAWN UNDER CHIMICAL BANK LETTER OF CREDIT NUMBER 037128 DATED DECEMBER 28, 1994." EXCEPT SO FAR AS OTHERWISE EXPRESSLY STATED, THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION) INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO 500.

WE HEREBY AGREE WITH THE DRAWERS, ENDORSERS AND BONAFIDE HOLDERS OF DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT THAT SUCH DRAFTS WILL BE DULY HONORED ON DUE PRESENTATION TO THE DRAWEFS IF NEGOTIATED ON OR BEFORE THE EXPIRATION DATE OR PRESENTED TO THE DRAWEES TOGETHER WITH THIS LETTER OF CREDIT ON OR BEFORE THAT DATE.

AUTHORIZED SIGNATURE

Schema 111. Scrisoare de credit stand-by pentru îndeplinirea în bune condiţii a obligaţiilor contractuale.

Scanned with OKEN Scanner

Schema 112 redă un model de titlu acceptat de o bancă americană.

No. 1580
The transaction which give rise to this instrument is:
of *leather goods*
from *Spain*
to *United States*

ACCEPTED
October 30, 1994
No. 12345
Chemical Bank
Authorised signature

New York, N.Y.
October, 26, 1995
$ 18,268.70 (US)

30 Days **After** Date **Pay to the order of**
OURSELVES
Eighteen Thousend Two Hundred Sixty Eight 70/100 **DOLLARS**

Chemical Bank

Saddle Imports

verso andosat în alb

Saddle Imports Inc.

Schema 112. Titlu de credit (cambie) andosată în alb (verso) şi purtând acceptul bancar (recto).

Una din problemele principale pe care le ridică utilizarea titlurilor de credit avalizate, pentru garantarea unei operaţiuni comerciale, este aceea că adesea avalul se acordă, după ce creanţa există deja. Interesul exportatorului este de multe ori acela de a începe executarea contractului, numai după ce are deja garanţia unei plăţi sigure pentru prestaţia sa.

Scanned with OKEN Scanner

Rezolvarea acestei probleme, în practică cunoaşte două soluţii:

a) exportatorul să solicite debitorului **o garanţie bancară de acceptare şi/sau aval**. Banca emiţând o astfel de garanţie conferă certitudine exportatorului că îi va avaliza cambiile atunci când îi vor parveni. Prin specificul ei, o astfel de obligaţie asumată se stinge, fiind înlocuită cu avalul bancar, sau rămâne în vigoare pentru plată în cazul în care avalul nu este acordat.

În acest mod, agentul economic, exportator, o dată cu negocierea contractului, poate negocia şi textul unei astfel de garanţii, care să acopere intervalul până la avalizarea cambiilor de bancă;

b) exportatorul poate emite **cambii în alb**, cu scadenţele nedeterminate şi depozitate la o bancă - bancă "trustee" - de încredere aleasă ca arbitru, care are sarcina de a le elibera exportatorului.

Cambia în alb cuprinde numai unele dintre menţiunile esenţiale ale cambiei, de exemplu, data emiterii etc., dar întotdeauna semnătura emitentului (trăgătorului), celelalte elemente trebuie completate în cel mai târziu într-un termen de 3 ani de la data emiterii, potrivit înţelegerii cu trăgătorul. Dacă această înţelegere nu a fost respectată, cambia în alb nu poate fi opusă posesorului legitim, în afară de cazul când a fost de rea-credinţă. Decăderea din drepturi după trei ani de la emiterea ei nu este opozabilă posesorului de bună credinţă, căruia titlul i-a fost transmis completat.

Ca procedură de utilizare a cambiei în alb, este util a se avea în vedere:

– trăgătorul nu poate remite băncii trustee cambiile *fără semnătura sa;*

– dacă în momentul emiterii poate fi incompletă, în momentul prezentării la plată *trebuie să fie completată cu toate elementele esenţiale;*

– omisiunea elementelor la emitere trebuie să fie *voluntară;*

– trăgătorul trebuie să *autorizeze în prealabil* pe beneficiarul cambiei sau un terţ posesor (sau că o va face el însuşi), de a completa cambia în anumite condiţii convenite;

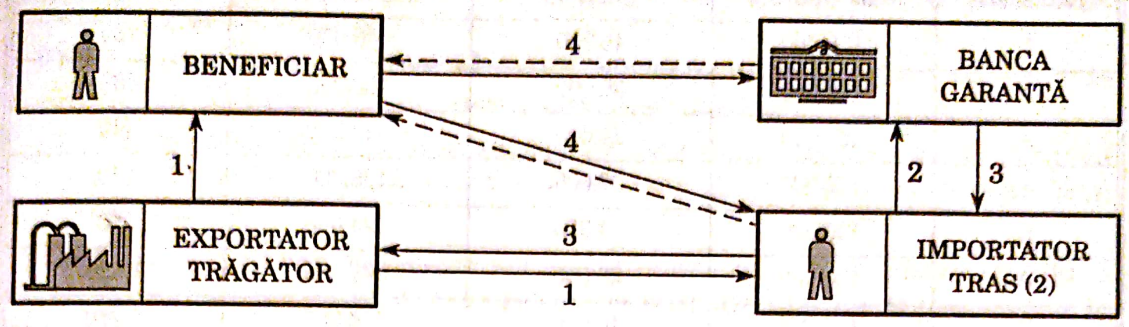
– completarea abuzivă, contrar prevederilor dintre părţi, dă dreptul debitorului cambial să invoce excepţia de completare abuzivă şi reaua-credinţă a celui ce a completat înscrisul (care trebuie dovedite).

Soluţia, deşi larg utilizată în practică este negată de jurişti, care invocă nulitatea acceptului, avalului şi chiar a cambiei trase înainte de naşterea creanţei. Din acest motiv, pentru a evita posibilitatea unei obstrucţii de ordin juridic, se obişnuieşte în practică ca banca depozitară (trustee) să-şi dateze cambiile înainte de eliberare.

Pe lângă aspectele legate de garantarea plăţilor, atât cambia cât şi biletul la ordin acceptate şi avalizate pot fi scontate, rescontate, forfetate sau transmise prin gir fără restricţii, ceea ce permite recuperarea sumei înainte de scadenţă, sau în cazul girului, efectuarea altei plăţi.

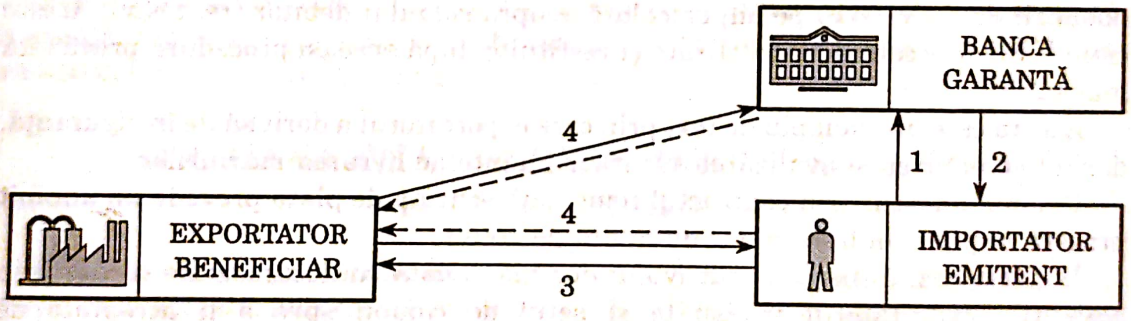
Deşi în ţara noastră nu s-a structurat o piaţă a titlurilor de credit, băncile comerciale, româneşti acceptă creanţe de încasat de către agenţii economici, de la parteneri străini, materializate în titluri de credit, ca suport al acordării unor credite în valută.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 113. Mecanismul avalizării cambiei (schemă de principiu).

1. Emiterea cambiei şi transmiterea ei trasului spre acceptare şi avalizare.
2. Trasul acceptă cambia şi o transmite băncii spre avalizare.
3. Cambia acceptată şi avalizată este returnată trăgătorului (sau altui beneficiar indicat de cambie).
4. La scadenţă, beneficiarul cambiei solicită plata acesteia trasului acceptant sau băncii care a avalizat.



Schema 114. Mecanismul avalizării biletului la ordin (schemă de principiu).

1. Importatorul emite biletul la ordin şi îl prezintă băncii spre avalizare.
2. Banca avalizează titlul.
3. Emitentul transmite biletul la ordin avalizat exportatorului sau beneficiarului indicat.
4. La scadenţă beneficiarul biletului la ordin se adresează emitentului sau băncii avaliste şi încasează contravaloarea titlului (linia punctată: banii).

Garantarea prin titluri de credit acceptate şi avalizate trebuie întotdeauna să se regăsească într-o clauză contractuală. De exemplu: "Pentru garantarea creditului acordat, vânzătorul va emite un set de (x - 10) cambii, fiecare cambie cu valoarea şi scadenţa potrivit scadenţarului alăturat referitor la rambursarea ratelor de credit.

Scanned with OKEN Scanner

Nr. cambiei	Rata creditului	Dobânda	Valoarea cambiei	Scadenţa în zile
1.	100.000	40.000	140.000	180
2.	100.000	36.000	136.000	360
3.	100.000	32.000	132.000	540
4.	100.000	28.000	128.000	720
5.	100.000	24.000	124.000	900
6.	100.000	20.000	120.000	1.080
7.	100.000	16.000	116.000	1.260
8.	100.000	12.000	112.000	1.440
9.	100.000	8.000	108.000	1.620
10.	100.000	4.000	104.000	1.800
Total:	1.000.000	220.000	1.220.000	–

Cumpărătorul le va accepta şi va asigura avalizarea lor la banca ... (cumpărătorului) care le va remite ... (unei bănci indicate de vânzător) ca bancă trustee, până la efectuarea livrărilor, fapt ce se va dovedi cu ... (documentul). Separat de cambiile pentru rambursarea creditului, vânzătorul va emite un set de ... (x + 10) aferente dobânzii de ... (y - 8%) pe an, calculată asupra soldului debitor (regresiv). Aceste cambii vor fi acceptate şi avalizate şi restituite după aceeaşi procedură prevăzută mai sus"[1].

Acesta este un exemplu de text prin care exportatorul a dorit să fie în siguranţă, dorind acceptarea şi avalizarea titlurilor înainte de livrarea mărfurilor.

Cel mai adesea, prin contractul comercial, schema de plată prevede un anumit procent al plăţii la livrare, iar diferenţa pe credit.

În acest caz, în baza acreditivului deschis, o dată cu documentele cerute prin acreditiv, exportatorul transmite şi setul de cambii spre a fi acceptate de importator, avalizate de banca emitentă a creditorului (sau direct acceptate de bancă) cu obligaţia returnării lor.

Principalele etape ale obţinerii unui aval bancar:

1. Discutarea în prealabil de către debitor cu banca sa a condiţiilor de îndeplinit, în vederea acordării avalului (trebuie să fie sigur că îl va obţine).
2. Negocierea cu vânzătorul a elementelor specifice titlurilor: valoare, scadenţă, circulaţie, în corelaţie cu celelalte clauze contractuale.
3. Asigurarea de către debitor a tuturor cerinţelor stipulate de bancă în vederea garantării prin aval: constituirea de depozit, instituire de ipotecă, gaj etc. ca măsuri de protecţie luate de bănci, pentru asigurarea despăgubirii lor, ce li se cuvin în cazul în care vor efectua plata.
4. Încheierea între debitor şi bancă a unui contract de garantare prin avalizare şi plata unui comision băncii pentru serviciul făcut.

---

[1] Datele din paranteză se referă la scadenţarul dat exemplu. Desigur, ele se modifică corespunzător celor convenite în contract x, y, z etc.

Scanned with OKEN Scanner

5. Avalizarea cambiilor de bancă la prezentarea lor de către tras, sau remise pe canal bancar de trăgător.
6. Plata la scadenţă a cambiilor efectuată de tras anulează automat obligaţia de plată a băncii, în caz contrar, banca onorează cambiile.
7. După achitarea cambiilor (în cazul în care debitorul, trasul nu a plătit) banca se îndestulează din gajul constituit (în sens larg) sau îl urmăreşte prin executare silită.

Dat fiind că întotdeauna băncile percep un comision, cel mai adesea luându-şi şi alte măsuri de protecţie, numeroşi comercianţi din diferite ţări apelează la companii de mai mare sau mai mic prestigiu, pentru obţinerea unui aval (comercial).

Avalul comercial se poate socoti acoperitor pentru trăgător/beneficiar, în măsura în care se cunosc cu certitudine: bonitatea societăţii respective, capitalul social, independenţa de relaţia contractuală de bază etc. Desigur, aceste date sunt analizate şi au relevanţă în raport cu valoarea contractului, natura mărfii, durata eşalonării creanţei.

Practica cunoaşte numeroase cazuri în care garantarea plăţii s-a făcut prin aval comercial dat de o societate anonimă, cu o cifră de afaceri mare şi bonitate recunoscută. Ulterior, s-a constatat că trasul, patronul firmei importatoare, în fapt era şi preşedintele consiliului de administraţie al societăţii anonime. Cele două firme având personalitate juridică distinctă şi deci, patrimonii proprii, s-au angajat în esenţă, separat, prin semnarea titlului de credit respectiv, una în calitate de tras-acceptant, iar cealaltă cu calitate de garant-avalist.

14.4. GARANŢIA CASELOR (SOCIETĂŢILOR) DE ASIGURARE

Bazate pe ideea garantării unei obligaţii de către o companie terţă faţă de relaţia contractuală, numeroase firme din ţările dezvoltate, în acoperirea riscurilor de diferite tipuri şi-au orientat tot mai mult atenţia spre casele de asigurare, ca potenţiali asiguratori ai riscurilor contractuale.

În prezent, garanţiile privind acoperirea diferitelor riscuri, emise de societăţi/case specializate în asigurări ocupă un loc important în comerţul internaţional.

Din punct de vedere a subiectului pus în discuţie[1] garanţiile emise de casele de asigurări îmbracă două forme: poliţa de asigurare şi scrisoarea de garanţie.

14.4.1. Poliţa de asigurare

La baza emiterii poliţei de asigurare stă contractul de asigurare ca document încheiat între societatea de asigurare şi beneficiarul asigurării. Deci, spre deosebire de celelalte tipuri de garanţii prezentate, prin care garantul acoperea obligaţiile debitorului, de data aceasta *însuşi beneficiarul asigurării cere acoperirea obligaţiilor debitorului.*

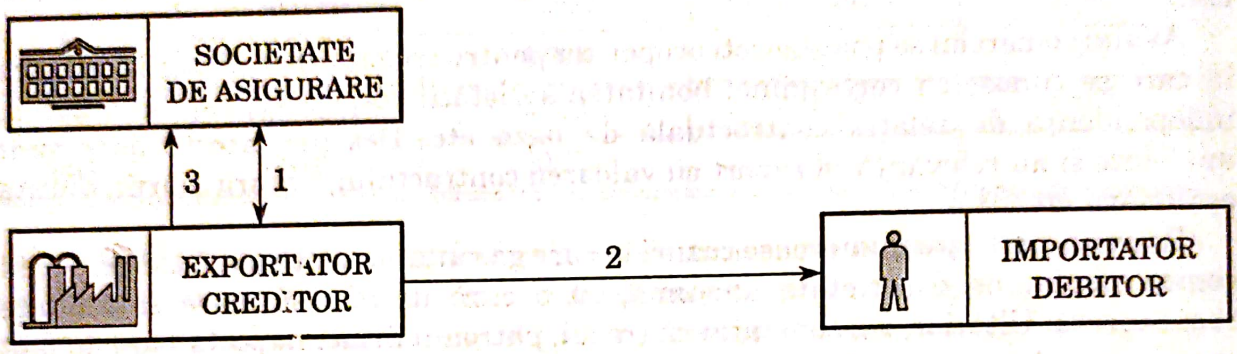
---

[1] Obiectul de activitate al caselor de asigurări este foarte variat, de la asigurarea mărfurilor în trafic internaţional până la asigurarea patrimoniului. În acest paragraf sunt abordate doar formele de garantare legate de obligaţiile ce decurg din contractul comercial.

Scanned with OKEN Scanner

De exemplu, în cazul unei vânzări pe credit furnizor, exportatorul, creditorul, el fiind şi beneficiarul poliţei, poate încheia cu o societate de asigurări un contract de asigurare a creditului. Prin acest contract de asigurare, societatea se obligă ca în cazul în care debitorul principal (importatorul) nu-şi îndeplineşte obligaţiile, să ramburseze ea creditul în locul lui. Contractul de asigurare este un contract independent de contractul comercial internaţional. Pentru acest serviciu societatea de asigurări emite o *poliţă de asigurare,* iar beneficiarul plăteşte o *primă de asigurare.*

Indiferent de modul în care este evidenţiată, prima de asigurare, direct sau indirect, (prin preţ) întotdeauna, în fapt, ea este suportată de cumpărător, debitor.



Schema 115. Relaţiile de principiu în cazul asigurării (prin poliţă de asigurare).

1. Contractul de asigurare încheiat între creditor şi societatea de asigurare; privitor la asigurarea rambursării creditului, plata primei de asigurare, de asigurat;
2. Vânzarea mărfurilor pe credit comercial.
3. În cazul în care importatorul/creditorul nu rambursează creditul la scadenţă, în baza poliţei pe care o deţine, exportatorul îşi recuperează paguba de la societatea de asigurare.

Un loc aparte în ansamblul societăţilor de asigurare îl ocupă acelea specializate în asigurarea creditelor de export. Asigurarea creditelor de export, de regulă, face parte integrantă din programele naţionale de promovare a exporturilor ţării respective, statul suportând de la buget o parte din pierderi. Aceste instituţii de asigurare pot fi organisme independente sau funcţionează ca părţi integrate a instituţiilor, băncilor de finanţare a exporturilor. Riscurile acoperite şi proporţia asigurării lor diferă de la ţară la ţară (Schema 116).

În general, asigurarea creditelor de export presupune:

- beneficiarul poliţei poate fi exportatorul sau banca sa (credit furnizor);
- exportatorul să fie rezident legal al ţării respective;
- să exporte mărfuri provenind din ţara respectivă;
- beneficiarul poliţei poate fi şi o bancă sau o instituţie finanţatoare din ţara respectivă, dar care a acordat un credit unui cumpărător străin (sau băncii sale) pentru a cumpăra mărfuri din acea ţară (credit cumpărător);
- obiectul asigurării, de regulă, îl formează mărfuri şi servicii autohtone;
- acordarea creditului de bancă este condiţionată de poliţa de asigurare.

Ca urmare a unor negocieri repetate, ţările **Uniunii Europene** au convenit ca asigurarea să poată include şi mărfuri şi servicii străine ţării de origine a instituţiei de asigurare, în proporţie de 30 - 40%.

Scanned with OKEN Scanner

Agenţii economici români sunt implicaţi direct sau indirect în problema obţinerii unei poliţe de asigurare, în principal, în următoarele situaţii:

1) **în calitate de exportatori**, când vând o marfă pe credit şi optează pentru **această formă de asigurare** (varianta simplă a creditului furnizor);
2) **în calitate de exportatori**, vând marfa pe credit, dar doresc în contul mărfi vândute pe credit în valută, **să obţină un credit în lei pentru finanţarea sau prefinanţarea** exportului respectiv. Acordarea creditului în lei de prefinanţare sau finanţare a exportului implică ca procedură şi o poliţă de asigurare. Obiectul acesteia îl poate constitui:
   – asigurarea creditului în sine sau
   – asigurarea bunurilor (materiale) cu care se garantează creditul (ipotecă, gaj, gaj fără deposedare), cel mai adesea.

Drepturile care decurg din contractul de asigurare astfel încheiat între exportator şi instituţia de asigurare sunt cesionate în favoarea băncii care acordă creditul (o dată cu actul de cesiune se depune la bancă şi poliţa de asigurare a bunurilor).

În acest al doilea caz, în esenţă, creditul este garantat material prin ipotecă sau gaj, poliţa fiind accesorie raportului de garantare, ca măsură de protecţie a băncii în cazul deteriorării, dispariţiei etc. a bunurilor respective.

3) **în calitate de importatori** (debitori), când un partener străin vinde pe credit o marfă. Exportatorul străin la rândul lui se refinanţează, respectiv ia credit de la o bancă din ţara sa. Orice bancă, pentru a acorda un credit în baza unui contract comercial ce prevede vânzarea pe credit, condiţionează creditul de existenţa unei asigurări, emisă de instituţia de asigurare din ţara respectivă. În funcţie de politica de asigurare promovată de casa de asigurare, aceasta îi poate da direct o poliţă de asigurare, sau dacă debitorul (importatorul), din punctul ei de vedere nu prezintă solvabilitate o emite condiţionat. În general, condiţionarea este legată de existenţa unei scrisori de garanţie bancară emisă de o bancă din ţara debitorului (în exemplul dat, de o bancă comercială românească) prin care să garanteze plata ratelor scadente pentru importatorul român care a importat o marfă pe credit;
4) În sfârşit, o variantă o constituie importul sub forma creditului cumpărător, când o bancă din ţara exportatorului străin acordă un credit direct importatorului român (sau băncii sale - linie de credit), iar acest credit incumbă întotdeauna o poliţă de asigurare. Indiferent de variantă, în final, apare necesară o scrisoare de garanţie bancară.

Avantajul principal al poliţei de asigurare a riscurilor contractuale este acela al independenţei contractului de asigurare de contractul comercial din care izvorăsc obligaţiile asigurate. De exemplu, în cazul scrisorii de garanţie bancară, pot apărea probleme de executare atunci când neexecutarea obligaţiilor garantate este datorată cauzelor de forţă majoră (inclusiv riscuri politice), culpei creditorului etc. Poliţa de asigurare joacă rolul de a asigura interesele beneficiarului cu condiţia contractării tuturor riscurilor de acoperit.

În al doilea rând, un alt avantaj al poliţei de asigurare îl constituie faptul că este un document negociabil. Aceasta înseamnă că creditorul poate transmite creanţa de încasat asupra debitorului, unui terţ, fără probleme complicate din punct de vedere legal.

Scanned with OKEN Scanner

Dezavantajul principal al poliţei de asigurare constă în modul de executare - specific societăţilor de asigurare, şi care presupune expertiza agentului, la cererea beneficiarului, în vederea determinării daunei şi întinderii ei etc., ceea ce presupune, în primul rând, timp până la încasarea despăgubirii.

Ţara	Societatea de asigurare	Proporţia acoperirii riscurilor			Prima, ca % din suma creditului asigurat
		Risc politic şi de transfer	Risc de insolvabilitate		
			Importator cu garanţie de stat	Importator privat	
Elveţia	G.R.E. (Garanţie contre les risques à l'exportation)	70 - 90 % (95 %)	70 - 90% (95 %)	-	aproximativ 1,7 % (taxă unică)
Germania	HERMES (Hermes Kreditversicherungs) (AG)	max 95%	max. 95%	max. 95%	aproximativ între 0,7-1% pe an
Franţa	COFACE/Cie Française d'Assurance pour le Commerce exterieur)	90 - 95% (acoperă şi mărfuri exportate şi facturate în monede străine)	95%	85%	aproximativ 0,5% pe an (+ 0,6% pentru riscul de curs)
Marea Britanie	ECGD (Export Credit Guarantee Department)	90 - 100% (acoperă şi mărfuri exportate şi facturate în monede străine)	90 - 100%	90 - 100%	între aproximativ 0,75% - 5% (taxă unică)
Austria	OKB (Osterreichische Kontroll Bank AG)	90 - 100% (acoperă şi mărfuri exportate şi facturate în monede străine)	90 - 100%	max.90%	aproximativ 1/8% pe trimestru
Italia	SACE (Sezione speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione	max. 100%	max.100%	max.100%	aproximativ 3,75% (taxă unică)
Japonia	MITI (Ministry of Trade and Industry)	max. 90%	max.90%	max.90%	aproximativ 4,5% (taxă unică)
S.U.A.	EXIM (Export-Import Bank)	max. 100% (acoperă şi exporturi facturate în monede străine)	max. 100%	max. 100%	aproximativ 0,5% pe an (+ 1/8% pe an, comision de confirmare)
	FCIA (Foreign Credit Isurance Association)				

Schema 116. Garantarea riscurilor de export în diverse ţări.

Scanned with OKEN Scanner

14.4.2. Garanţia caselor de asigurare

În raporturile de garantare, casa de asigurări emitentă nu apare în calitatea sa de firmă specializată de asigurare, ci ca simplu garant, acoperind cu patrimoniul său obligaţiile contractuale.

Fenomen de dată relativ recentă, pătrunderea caselor de asigurări în domeniul până nu de mult considerat cu preponderenţă bancar al garantării obligaţiilor de comerţ internaţional, este privit, în unele ţări, cu rezervă.

Primele tipuri de garanţii emise de casele de asigurare au fost cele legate de garantarea rambursării creditelor, ca reacţie la tendinţele manifestate în acest domeniu, executare simplă şi rapidă. Astfel, s-au eliminat dezavantajele poliţei de asigurare, legate de procedura greoaie de executare şi totodată s-au diversificat serviciile oferite, inclusiv din punct de vedere al obiectului garanţiei.

Ofertele tot mai frecvente de asemenea garanţii care, aşa cum rezultă din practică, sunt mai ieftine decât cele bancare, au determinat, în legătură cu unele speţe ivite, studierea lor şi a criteriilor de acceptare ca formă de garantare a obligaţiilor sau de acoperire a riscurilor în comerţul internaţional.

Garanţia caselor de asigurare, în esenţă, are toate caracteristicile unei scrisori de garanţie bancară şi este aplicabilă tuturor cazurilor în care se poate aplica aceasta. De altfel, ca urmare a creşterii ponderii caselor de asigurare în calitate de garant, Publicaţia nr. 458, referitor la garanţia la cerere, nu o asociază doar băncilor în calitate de garanţi, ci şi oricărei alte instituţii ce emite garanţii respectând regulile în domeniu.

Elementele distinctive sunt determinate de:

– emitentul este o casă de asigurare;

– solicitantul, debitorul cel care cere emiterea unei garanţii, poate fi orice firmă, terţă faţă de această societate şi nu ca în cazul garanţiilor bancare, unde, de regulă, este clientul băncii.

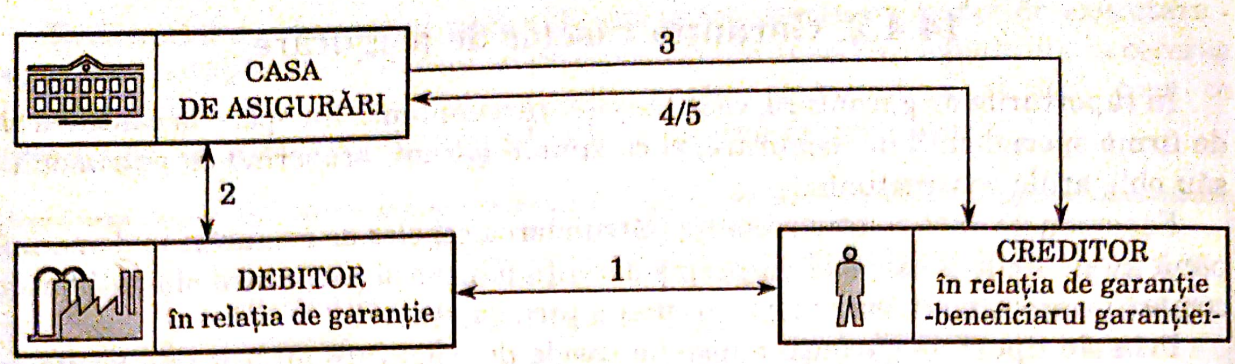
Utilizarea/acceptarea unor astfel de garanţii fără inconveniente, alături de problemele de ansamblu pe care le pune orice tip de garanţie, presupune:

– forma şi conţinutul garanţiei casei de asigurare să corespundă celor general acceptate în materie de garanţii bancare;

– patrimoniul casei de asigurări să fie suficient şi să ofere date certe privind posibilităţile de acoperire materială a creanţelor în orice condiţii.

În lărgirea sferei de aplicare a garanţiilor caselor de asigurări un rol important îl deţin societăţile de asigurări din ţara noastră. Dezvoltarea în acest domeniu, presupune, alături de alte aspecte, realizarea unei reţele solide de corespondenţi în străinătate, atragerea în afaceri a unor case de asigurări de bună reputaţie internaţională etc. În acest context, se pot colecta date cât mai precise în privinţa situaţiei economico-financiare, a cifrelor de bilanţ, liniilor directoare în politica de afaceri, bonităţii şi seriozităţii lor. În baza acestor date casele de asigurări din ţara noastră putând fi în măsură să ofere un acord competent în acceptarea unor garanţii emise de casele de asigurări din străinătate în favoarea unor agenţi economici români în calitate de beneficiari de astfel de garanţii.

Scanned with OKEN Scanner



Schema 117. Relaţiile de principiu
în cazul garantării prin garanţia caselor de asigurare.

1. Partenerii au convenit prin contract acoperirea unui risc, de exemplu, privind plata ratelor scadente, prin garanţia unei case de asigurări.
2. Debitorul, ordonatorul garanţiei, solicită casei de asigurări emiterea unei garanţii în favoarea creditorului, beneficiarul garanţiei.
3. Garanţia este păstrată de beneficiar.
4. În cazul în care debitorul şi-a onorat obligaţiile de plată, garanţia este restituită casei de asigurări.

4/5 În cazul neonorării obligaţiei de debitor, garanţia este executată, contra cererii scrise şi prezentării garanţiei, casa de asigurări plăteşte suma garantată beneficiarului garanţiei.

14.5. GARANŢIA STATULUI

O dată cu amplificarea rolului statului în viaţa economică, din ce în ce mai întâlnită este situaţia în care statul apare în schimburile internaţionale ca partener de contract sau *garant.*

În practică, garanţia statului este oferită în acoperirea obligaţiilor comerciale faţă de străinătate în următoarele situaţii:

– operaţiunea comercială este contractată de către o firmă, companie deţinută total sau parţial de stat;

– compania contractantă execută operaţiunea la cererea expresă a statului, ca angajat sau mandatar al acestuia;

– scopul operaţiunii iniţiate, în fapt este de interes privat, dar prezintă concomitent un interes deosebit pentru stat în legătură cu dezvoltarea economică a ţării.

În aceste condiţii statul îşi oferă garanţia, având la bază diferite raţiuni:

– evitarea costurilor unei garantări obţinute din sectorul bancar şi/sau privat;

– dificultatea de a găsi un garant pentru operaţiuni de valori foarte mari cu întindere îndelungată în timp;

– existenţa unui sistem bancar şi/sau instituţional insuficient dezvoltat, cu plafoane de garantare relativ reduse, a căror garanţii nu sunt acceptate de partenerii străini etc.

Garanţiile statului se prezintă în general, sub forma unui înscris solemn, conţinând angajamentul statului *de a plăti* sau de a *face să se plătească suma garantată* în condiţiile contractuale stabilite.

Scanned with OKEN Scanner

Referitor la elementele pe care le conţine o garanţie a statului, practica relevă următoarele:

1. **Părţile implicate,** în funcţie de construcţia financiară a operaţiunii, pot fi:

   – statul, reprezentat, de regulă, prin nominalizarea expresă a instituţiilor angajate la plată; de exemplu, Ministerul Finanţelor şi Banca Centrală reprezentate prin ministru şi respectiv guvernator, care semnează, de altfel, şi înscrisul;

   – *beneficiarul* garanţiei poate fi *direct*, o instituţie de finanţare/asigurare din *străinătate* care prin creditul acordat a facilitat cumpărarea unui produs, instalaţii sau efectuarea unei lucrări etc. sau *indirect.* În acest al doilea caz, garanţia statului este emisă în favoarea unei instituţii/bănci din ţara sa, care însă, printr-o scrisoare de garanţie bancară, s-a angajat faţă de instituţia de finanţare din străinătate că va plăti ratele scadente şi dobânzile aferente. Garanţia statului, în acest caz, constituie prin angajamentul de plată asumat, un angajament solidar cu cel asumat de instituţia/banca respectivă prin scrisoarea de garanţie bancară emisă, mărind astfel siguranţa îndeplinirii obligaţiilor respective faţă de străinătate;

   – *ordonatorul,* direct sau indirect, este tot statul prin una din instituţiile sale care a negociat condiţiile de ansamblu ale tranzacţiei. Cel mai adesea, în această ipostază se află un minister (al industriei, economiei, agriculturii, comerţului etc.) sau însăşi instituţia financiară/bancară care a negociat condiţiile finanţării externe. În esenţă, decizia emiterii unei garanţii a statului se ia la nivel guvernamental, ca urmare a solicitării părţii finanţatoare din străinătate, astfel că, în text, trimiterea expresă la ordonator poate lipsi, ea fiind subînţeleasă.

2. **Angajamentul de plată** este asumat printr-o formulare tipică direct: "garantăm plata irevocabilă la prima şi simpla cerere scrisă ..." sau solidar cu instituţia/banca care a emis scrisoarea de garanţie bancară. În orice variantă, de regulă, angajamentul de plată este necondiţionat şi irevocabil.

3. Referitor la celelalte elemente cum ar fi: **valoarea garanţiei, obiectul acesteia, valabilitatea** etc. ele sunt reflectarea strictă a condiţiilor convenite în contractul comercial internaţional şi în contractul de finanţare a operaţiunii, la care, de altfel, se face trimiterea din textul garanţiei. Astfel, de exemplu, statul se poate angaja la plata la scadenţă a ratelor şi dobânzilor aferente importului respectiv; sau acoperirea plăţilor aferente acreditivelor ce vor fi deschise pentru realizarea importurilor etc., bineînţeles, punând fondurile respective la dispoziţia băncii/instituţiei autohtone prin care se derulează operaţiunea în timp util, adesea menţionat în text (cu x zile înainte de plata ratelor, deschiderii acreditivului etc.).

4. Uneori, textul garanţiei cuprinde şi trimiteri la **modul de acoperire a obligaţiilor**: din încasările de la debitorii interni (cărora li s-a vândut marfa); din disponibilităţile bugetului de stat; din rezervele valutare ale statului etc.

Cele prezentate relevă că derularea unei operaţiuni în care este implicat statul ca garant presupune două planuri conexe:

– firma importatoare autohtonă (în numele statului) şi firma exportatoare străină, care negociază condiţiile de ansamblu ale operaţiunii;

Scanned with OKEN Scanner

– instituţia financiară bancară autohtonă (în numele statului) şi instituţia financiară din străinătate care finanţează afacerea şi este interesată în acoperirea cât mai sigură a riscurilor legate de nerambursarea creditului acordat.

Executarea de prestaţii în contul operaţiunilor în care statul este parte implicată, constituie subiect de aprigă dispută între diferite firme din întreaga lume.

Astfel, firmele din ţara exportatoare, în măsura în care operaţiunea este garantată de o instituţie din ţara lor (care, bineînţeles, la rândul ei şi-a luat toate măsurile de protecţie) sunt interesate în promovarea unor exporturi de valori mari, plătibile, de regulă, la vedere (sau pe termen scurt), perfect asiguratorii şi profitabile din punctul lor de vedere.

Firmele din ţara importatoare, acţionând în numele sau ca agenţi ai statului, beneficiază de garantarea operaţiunii, probleme dificil de rezolvat altfel, în cazul unei tranzacţii de valori mari, la care se adaugă şi, bineînţeles comisioanele încasate pentru derularea operaţiunii, deci operaţiunea fiind profitabilă şi pentru ele.

Garanţia statului apare întotdeauna în cazul *creditelor guvernamentale.* Acestea sunt credite acordate de un stat altui stat, în baza unor acorduri de credit guvernamental încheiate în acest scop.

De regulă, creditul constă în mărfuri vândute pe credit, cu rambursarea tot în mărfuri sau în valută.

Fondurile necesare acordării creditului sunt preluate din bugetul ţării exportatoare, iar garantarea rambursării se realizează în baza garanţiei dată de statul debitor.

Operaţiunea încheiată la nivel de state presupune:

– bănci/instituţii financiare din ambele ţări, nominalizate expres, care asigură derularea operaţiunii şi gestiunea ei;

– firme comerciale din ambele ţări, unele exportatoare, altele, bineînţeles, importatoare.

În acest caz, banca, sau cel mai adesea grupul de bănci din ţara importatoare care gestionează creditul guvernamental primit, procedează la selecţia firmelor care pot beneficia de importuri în cadrul creditului respectiv, în baza unor criterii proprii, şi condiţii de creditare diferite de cele în care a fost acordat creditul guvernamental.

De exemplu, un stat a acordat altui stat un credit guvernamental pe 25 ani, cu o perioadă de graţie de 5 ani, şi o dobândă de 3,5% materializată în livrări de bumbac; rambursarea în valută. Grupul de bănci care a gestionat creditul în ţara importatoare, în baza creditului primit, a facilitat importatorilor autohtoni importul de bumbac de la firme din ţara care a acordat creditul, dar în alte condiţii: durata creditării de 5 ani, dobânda de 9% etc. Desigur, firmele importatoare au fost selectate pe baza unor criterii specifice, iar faţă de băncile respective au oferit şi garanţiile solicitate pentru creditul primit etc.

În astfel de operaţiuni, garanţia statului acoperă toate obligaţiile faţă de străinătate rezultate din creditul guvernamental primit. În acelaşi timp, băncile s-au protejat împotriva riscurilor prin solicitarea de garanţii fiecărei firme importatoare, corespunzător valorii creditului de care aceasta a beneficiat.

Scanned with OKEN Scanner

Modificarea termenelor de rambursare pe plan intern la 5 ani, deci exact când începe perioada de rambursare a creditului guvernamental, oferă statului care a primit creditul guvernamental certitudinea că îşi va achita ratele din sumele plătite de importatori, dar şi un profit financiar determinat de recuperarea fondurilor în primii 5 ani (perioada de graţie) rambursarea lor fiind eşalonată pe 20 de ani în relaţia externă.

Cele prezentate relevă că şi în cazul garanţiei statului, aceasta dublează sau este dublată de garanţii bancare, emise de băncile ţării importatoare implicate în operaţiune, iar băncile, la rândul lor, solicită firmelor care derulează operaţiunea sau cele beneficiare de import, garanţii de solvabilitate şi materiale.

Sunt cazuri în care ţara beneficiară a unui import pe credit, se află într-o situaţie financiară precară: datorie externă mare, încetare de plăţi către străinătate etc., astfel încât o astfel de garanţie are o valoare, pe termen scurt, formală, iar pe termen lung, recunoaşterea oficială a unei datorii de plătit.

La aceste aspecte trebuie adăugat faptul că riscurile de transfer valutar şi cele politice nu sunt acoperite de garanţiile de stat.

Fără a diminua rolul pe care îl joacă garanţiile de stat în derularea operaţiunilor de amploare în domeniul cooperării în realizarea de investiţii, înţelegerile privind schimburile reciproce de mărfuri pe termen mijlociu şi lung etc., ele rămân, din punctul de vedere al specialiştilor, imperfect asiguratorii[1].

Pentru a depăşi aceste limite, în practică se folosesc şi alte metode cum ar fi:

– garanţia statului este dublată sau înlocuită prin garanţia emisă de organism regional la care ţara respectivă are statut de membru (de exemplu: Fondul Monetar Arab). Garanţia unei astfel de instituţii, în măsura în care este redactată în termenii specifici unei garanţii necondiţionate la prima şi simpla cerere, poate constitui un element de protecţie suplimentară a creditorului;

– *opinia legală* în materie de garanţii de stat este o creaţie a practicii comerciale amerciane. Acest document este emis de un jurist independent de bună reputaţie sub forma unei declaraţii calificate, atestând capacitatea juridică a garantului şi eventual, şi modul legal sau consimţit de garant să execute garanţia.

În practică, prin contractele comerciale trebuie să se prevadă, alături de clauza garantării de stat şi a formei în care urmează a fi emisă aceasta, şi a obligaţiei contractorului sau garantului de a însoţi garanţia statului de o *opinie legală* asupra garanţiei de stat.

Deşi din punct de vedere material acest document, denumit opinie legală, nu angajează cu nimic pe emitent şi nu oferă elemente suplimentare de garantare, ea constituie o bază de acceptare a garanţiilor de stat, întrucât delimitează tocmai aspecte incerte ale garanţiei de stat: patrimoniul cu care se garantează şi întinderea lui; reglementările naţionale privind dreptul statului de a se angaja în operaţiuni comerciale; modul în care va fi executată garanţia.

La negocierile contractuale, în cadrul cărora se anticipează că soluţia ar putea fi garantarea obligaţiilor prin garanţii de stat, este util a se avea în vedere:

1. Găsirea unei soluţii pentru a se obţine o scrisoare de garanţie bancară sau o altă formă de asigurare emisă de o bancă sau o instituţie financiară cu standing recunoscut;

---

[1] Vezi cap. XI, paragraful 11.4.

Scanned with OKEN Scanner

2. Dacă nu se poate obţine o astfel de garanţie, negocierea clauzei contractuale prin care se prevede garanţia statului, eventual şi a textului garanţiei, în vederea asigurării executării ei necondiţionate, potrivit criteriilor general-valabile unor garanţii asiguratorii;
3. Dublarea acesteia cu solicitarea prezentării unei garanţii emise de o instituţie regională denumită expres sau a însoţirii garanţiei de stat de documentul *opinie legală.*
4. Obţinerea garanţiilor şi documentelor aferente înainte de efectuarea prestaţiei convenite prin contract (începerea lucrărilor, livrarea mărfurilor etc.);
5. Urmărirea pe tot parcursul încasării creanţei a situaţiei financiare, economice şi politice a ţării, pentru a putea face din timp demersurile necesare în cazul apariţiei unor evenimente nedorite.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul XV

GARANŢIILE REALE

Garanţiile reale sunt modalităţi tehnico-juridice prin care un anumit mobil sau mai multe bunuri mobile sunt afectate pentru a asigura pe creditorul obligaţiei îndeplinite că debitorul îşi va executa obligaţia corelativă, asumată. Aceste garanţii, în principiu, prezintă avantajul că bunurile afectate sunt sustrase de la urmărirea lor de către creditorii chirografari, asigurând astfel plata creanţei garantate. Drept urmare, în cazul executării silite, creditorul, în favoarea căruia a fost constituită garanţia, va fi plătit în întregime şi numai diferenţa revine celor chirografari. Garanţiile reale se împart în garanţii reale cu deposedarea debitorului de bunul afectat (gajul), mai puţin întâlnit în comerţul internaţional şi garanţii reale fără deposedarea debitorului, dintre care ipoteca este cel mai frecvent întâlnită. Într-o abordare generică în grupa garanţiilor reale, mai pot fi incluse: depozitul bancar şi rezervarea dreptului de proprietate.

15.1. IPOTECA

15.1.1. Concept. Premisele utilizării

Ipoteca este o garanţie reală, servind la garantarea obligaţiilor unui debitor faţă de creditorul său, printr-un bun imobil din propriul său patrimoniu, anume desemnat pe cale legală în acest scop. Contractul de ipotecă este un contract accesoriu contractului comercial internaţional.

Ipoteca, sintetic, este o garanţie reală, imobiliară, constând dintr-un drept real accesoriu asupra unui imobil al debitorului (Codul Civil, art. 1746-1815).

Garantarea plăţii prin ipotecă, în esenţă, constă în aceea că dacă la scadenţă debitorul (cumpărătorul, importatorul) nu achită contravaloarea mărfurilor/creditelor primite, creditorul (exportatorul, vânzătorul) în favoarea căruia a fost constituită ipoteca poate cere vânzarea bunului, iar din suma obţinută să-şi acopere creanţa.

Obiect al ipotecii îl poate constitui atât un bun imobil al debitorului, proprietatea sa: imobil, clădire, fabrică, teren etc., cât şi însuşi bunul vândut asupra căruia se constituie ipotecă.

Spre deosebire de gaj, ipoteca nu-l deposedează pe proprietar de bunul ipotecat. Acest atribut are valoare comercială întrucât proprietarul îşi păstrează toate drepturile de proprietate, inclusiv dreptul de dispoziţie, care însă încetează în momentul deschiderii procedurii de executare silită.

În practica internaţională, apelul la ipotecă apare cel mai frecvent în cazul *creditelor furnizor*, când exportatorul direct acordă credit prin mărfurile vândute, urmând să-şi recupereze ratele scadente într-un viitor (3, 5, 8 ani etc.).

Apelul la această tehnică de garantare este determinat în principal de:

– costul ridicat al altor forme de garantare, cum este cazul scrisorii de garanţie bancară;

Scanned with OKEN Scanner

– prudenţa şi rezerva băncilor de a emite garanţii la cererea unor debitori care nu întrunesc anumite cerinţe privind solvabilitatea. Se ştie că, în cazul în care banca plăteşte în locul debitorului, ea trebuie să aibă certitudinea că îşi va putea recupera banii de la acesta;

– procedura simplă şi accesul rapid la o astfel de garantare, potrivit legislaţiei din diverse ţări, cum sunt, de exemplu, cele din America Latină.

Decizia privind garantarea prin ipotecă, impune ambilor parteneri anumite elemente de luat în considerare.

Astfel, referitor la garantarea prin ipotecă, *debitorul* trebuie să-şi stabilească un plan de afaceri şi o conduită economico-financiară în raport cu întreaga sa activitate, dar mai ales cu mărfurile, bunurile importate, care să îi creeze certitudinea că va fi în măsură la scadenţă să-şi achite datoria, să-şi plătească ratele şi dobânzile scadente.

Lipsa unei atitudini realiste în acest sens atrage imposibilitatea plăţii şi pierderea bunului ipotecat prin executarea de beneficiar a ipotecii.

În tranzacţiile internaţionale, pentru *creditor,* ipoteca este un instrument de asigurare acoperitor în măsura în care îndeplineşte anumite premise şi cerinţe. Ca regulă, numai după ce *creditorul* are certitudinea că aceste premise pot fi realizate poate opta pentru ipotecă ca modalitate de garantare. Aceste cerinţe sunt:

1. **Valoarea bunului ipotecat să fie cel puţin egală cu pretenţia beneficiarului (creditorului) şi să-şi păstreze valoarea în timp.** Valoarea bunului ipotecat, în practică se doreşte să acopere în proporţie de 110-130% valoarea creanţei. Desigur, asupra unui bun cu o valoare foarte mare, se pot institui mai multe ipoteci. În cazul vânzării de mărfuri pe credit pe termen mijlociu şi lung (3, 5, 8 ani) păstrarea valorii în timp este esenţială. Factorii conjuncturali interni şi internaţionali pot determina modificarea într-un sens sau altul a valorii bunului ipotecat. De exemplu, în anii '80 o firmă românească a realizat nave pentru un partener grec. Vânzarea s-a făcut pe credit garantat prin ipotecă instituită asupra navelor vândute. La 2-3 ani, după plata primelor rate scadente, partenerul grec a încetat plăţile. Partea română a vrut să execute ipoteca ca să-şi recupereze restul ratelor scadente, dar piaţa navelor a căzut puternic în acei ani, încât prin vânzarea navelor nu se mai putea recupera nici măcar jumătate din suma neîncasată. Drept urmare, navele respective au fost preluate spre dotarea flotei comerciale româneşti.

Dar evoluţiile pot avea şi alt sens. Un export de maşini pe credit furnizor pe cinci ani în Cipru a fost garantat printr-o ipotecă asupra unui teren al importatorului situat pe malul mării. În al patrulea an, partea cipriotă anunţă că nu mai poate plăti ultimele trei rate şi cere o amânare. Partea română nu este de acord şi anunţă intenţia de executare a ipotecii. În scurt timp ratele au fost achitate. Această repliere rapidă a importatorului a fost determinată de faptul că în cei patru ani ce au trecut de la instituirea ipotecii asupra terenului, statul cipriot a hotărât dezvoltarea unui complex turistic în zonă, iar valoarea terenului respectiv crescuse de câteva ori. Executarea ipotecii ar fi însemnat o pierdere substanţială pentru importatorul cipriot.

2. **Ipoteca să fie de rangul I.** În cazul ipotecii prioritatea rangului se determină prin prioritatea datei la care a fost înscrisă. Astfel, în caz de executare

Scanned with OKEN Scanner

silită, faliment etc. creditorii ipotecari sunt preferaţi celor chirografari, iar cei de rangul I creditorilor cu inscripţii ulterioare. Deci, cel ce deţine o ipotecă de rangul I se îndestulează primul la masa credală.

De altfel, este un principiu înscris în sistemele de drept al diferitelor state cu care agenţii economici din ţara noastră dezvoltă relaţii comerciale, că în raporturile dintre creditorul ipotecar şi ceilalţi creditori, efectele decurg din dreptul de preferinţă pe care îl are primul. Astfel, în momentul scoaterii în vânzare a imobilului ipotecat, creditorul ipotecar va fi plătit cu preferinţă faţă de creditorul chirografar (însă după plata privilegiilor). În cazul concursului creditorilor ipotecari, ei vor fi plătiţi în funcţie de rangul ipotecii, determinat de datele inscripţiilor succesive, prioritate având inscripţia cea mai veche. Inscripţiile purtând aceeaşi dată au acelaşi rang şi, în consecinţă, vor fi plătite proporţional cu valoarea creanţelor, din suma realizată din vânzarea bunului respectiv.

3. **Cunoaşterea legislaţiei în materie din ţara importatorului.** Deşi, în principiu, reglementările privind instituţia juridică a ipotecii din diferite ţări sunt asemănătoare cu cele conţinute în dreptul ţării noastre (Codul civil şi Codul comercial), apar anumite particularităţi care trebuie cunoscute şi luate în considerare la întocmirea actelor de ipotecă.

Astfel, în cazul în care se creează o ipotecă asupra unui bun imobil situat într-o altă ţară, chiar dacă convenţia care îi dă naştere se încheie în ţara noastră, aceasta trebuie să respecte condiţiile de formă ale ipotecii imobiliare cerute de ţara în care este situat imobilul, urmând să fie transcris (ţinându-se seama de regula *lex rei sitae).* Ignorând acest principiu, unele ipoteci instituite de firme din ţara noastră au fost viciate de încălcarea regulilor de procedură. Un exemplu îl constituie ipotecarea unor nave vândute unor cumpărători străini, când nu s-a luat în considerare obligaţia înregistrării ipotecilor asupra navelor respective în registrul portului de naţionalitate a acestora[1].

4. **Durata în timp a bunului să fie certă până în momentul stingerii obligaţiei ce a generat ipoteca.** Cum ipoteca este folosită cel mai adesea la vânzările/creditele pe termen mijlociu sau lung, pe acest interval, până la plata ultimei rate scadente, pot apărea evenimente neprevăzute: incendiu, inundaţii, cataclisme naturale etc. Aceste evenimente pot conduce la deteriorarea bunului, iar dacă beneficiarul ipotecii doreşte să o execute, bunul poate să nu mai existe sau valoarea lui să fie mult diminuată. De aceea, *întotdeauna bunul* ipotecat trebuie să fie **asigurat la o societate de asigurări, iar poliţa de asigurare emisă la ordinul beneficiarului ipotecii**. În cazul unor evenimente neprevăzute, beneficiarul ipotecii, şi implicit al poliţei, prin încasarea acesteia din urmă îşi va recupera creanţa.

5. **Bunul ipotecat să reprezinte o valoare liber utilizabilă de către beneficiar.** Ca rezultat al reglementărilor valutare din diferite ţări, beneficiarul, o dată cu executarea ipotecii, poate întâmpina obstrucţii legale în utilizarea

---

[1] Codul comercial român tratează navele în Cartea II "Despre comerţul maritim şi despre navigaţie". Aplicarea legii pavilionului la ipoteca maritimă a fost consacrată de Convenţia de la Bruxelles din 1926 asupra privilegiilor şi ipotecilor maritime. Sechestrul conservator al navei străine se rezolvă pe baza Convenţiei de la Bruxelles din mai 1952. Litigiile născute din ipoteca maritimă sunt soluţionate de tribunalele civile. Iar dacă ipoteca este accesorie unei operaţiuni comerciale, litigiul este de competenţa tribunalului comercial.

Scanned with OKEN Scanner

fondurilor recuperate determinate de *schimbul valutar* şi *transferul valutar* al fondurilor în străinătate.

În ţările cu restricţii valutare, cu valute neconvertibile, prin vânzarea bunului pe piaţa ţării respective se obţine monedă locală. Contractul comercial prevedea bineînţeles plata într-o valută convertibilă. Problema care se pune este măsura în care legislaţia naţională permite la schimb valutar aceste fonduri.

A doua problemă este cea a *restricţiilor de transfer.* Astfel de măsuri sunt adoptate de autorităţile din diferite ţări, în legătură cu poziţia lor financiară externă. Pe durata aplicării limitărilor sau încetării plăţilor externe, o firmă debitoare nu mai poate îndeplini obligaţiile faţă de creditorii săi din străinătate din cauza lipsei totale sau parţiale a disponibilităţilor valutare din ţara debitorului.

Deoarece într-un anumit interval de timp creanţa tot va fi încasată, de exemplu, când situaţia valutară a ţării se va îmbunătăţi, sau se vor modifica reglementările, riscul în acest caz este indirect. El constă în imobilizarea fondurilor creditorului în sume neachitate cu o altă dată de onorare, incertă. În alte cazuri, legislaţia şi controlul transferurilor externe obstrucţionează plăţile în devize pentru anumite genuri de operaţiuni sau impun anumite termene de transfer ale fondurilor, pe baza anumitor priorităţi.

Acest risc poate fi acoperit, în principal, prin:

– *obţinerea unei garanţii din partea unui terţ aflat în exteriorul ţării respective,* deci nesupus legislaţiei naţionale de schimb valutar. Procedura este mai dificil de realizat, întrucât, însuşi acest terţ preia asupra sa riscul de încasare a sumelor de la debitor cu întârziere;

– *obţinerea unor garanţii de transfer valutar* emisă de autoritatea însărcinată cu controlul transferurilor externe (Ministerul Finanţelor, banca centrală) sau din partea unui garant autorizat de această autoritate să-şi asume un asemenea angajament. De reţinut, că eficienţa unei asemenea garanţii se rezumă numai la asigurarea riscului de transfer în cadrul regimului valutar restrictiv, şi *nu la plata propriu-zisă.*

– *vânzarea disponibilităţilor în moneda locală.* În cazul neobţinerii de transfer, fondurile obţinute prin vânzarea bunului ipotecat pot fi vândute unei alte firme străine interesată în obţinerea de monedă locală (vezi cap. VII Plăţile prin compensaţie).

Practic, problema riscului de transfer este considerată o problemă majoră în comerţul internaţional (care acţionează, de altfel, şi asupra altor plăţi către străinătate) garanţiile de transfer având o eficienţă relativă, în funcţie de situaţia de moment a balanţei de plăţi, nivelul datoriei externe a ţării în cauză.

6. Dreptul de proprietate al străinilor asupra bunurilor imobile în ţara debitorului. Legislaţiile din diverse ţări interzic străinilor să deţină proprietăţi pe teritoriul lor. Cunoaşterea acestor reglementări este necesară ca o măsură asiguratorie extremă a creditorului în cazul în care nu poate recupera în nici un mod banii, să poată utiliza în propriul interes bunul care a făcut obiectul ipotecii. În cazul unui export de maşini în Filipine, garantarea s-a făcut prin ipotecă. La un moment dat, firma importatoare nu a mai putut onora plăţile scadente. Firma română, beneficiara ipotecii, a iniţiat demersurile pentru executarea acesteia, prin vânzarea la licitaţie a bunului. Cu această ocazie, a aflat despre interdicţia

Scanned with OKEN Scanner

legislaţiei filipineze din acea perioadă privind transferurile valutare. Ca o altă variantă, a hotărât să păstreze imobilul şi să-l folosească pentru activităţi comerciale în zonă. Legea interzicea străinilor de a deţine proprietăţi şi utilizarea lor pentru diferite activităţi. Desigur, după o perioadă de timp, banii s-au recuperat de la debitor, dar creditorul a fost afectat de întârziere, iar diferendele acestor demersuri au deteriorat climatul continuării schimburilor comerciale. Situaţia putea fi evitată de creditor printr-o serioasă informare asupra acestor restricţii. Desigur, nu avea în principiu decât două alternative: ori obţinea (debitorul) autorizaţia de transfer valutar, ori renunţa la ipotecă ca modalitate de garantare.

15.1.2. Clauzele contractuale. Actul de ipotecare

Cum s-a prezentat, ipoteca poate fi instituită atât asupra bunurilor imobile ale cumpărătorului şi pe care le disponibilizează în acest scop, cât şi asupra mărfurilor care au făcut obiectul contractului comercial respectiv (de exemplu, în cazul navelor).

În funcţie de interesele partenerilor, obiectul şi valoarea contractului, clauzele privitoare la ipotecă pot fi formulate în mod diferit.

Ilustrativ sunt prezentate trei tipuri de clauze:

a. **Garantarea prin ipotecă instituită asupra bunurilor din patrimoniul debitorului, independent de relaţia comercială:**

"Pentru garantarea plăţii mărfurilor vândute în cadrul acestui contract, părţile sunt de acord ca înainte de prima livrare să se instituie o ipotecă de rangul I în valoare de ... asupra imobilului ... situat în ţara ... localitatea ... strada ... nr. ... care este proprietatea cumpărătorului.

Cheltuielile privind înscrierea legală a ipotecii sunt în sarcina cumpărătorului".

În practică, se recomandă ca exportatorul să nu procedeze la livrarea mărfii până nu-i parvine actul autentic al ipotecării. Pentru a nu fi penalizat de livrarea cu întârziere a mărfurilor clauza de mai sus poate fi completată cu o formulare prin care se precizează că *"orice întârziere în remiterea ipotecii va decala automat şi corespunzător întârzierii obligaţiilor de livrare ale exportatorului faţă de termenul de livrare convenit prin contract".*

b. **Garantarea prin ipotecă instituită asupra bunului vândut.** În acest caz suma garantată este echivalentă cu valoarea bunurilor vândute, din care s-au scăzut avansul şi alte plăţi (la livrare) efectuate de cumpărător, sau în cazul navelor, dotarea proprie a vasului de către armator.

În acest caz formularea poate fi:

"Pentru garantarea plăţii la termenele stabilite în prezentul contract, o dată cu recepţia definitivă a ... (utilajul, nava etc.) ce constituie obiectul acestui contract, cumpărătorul va institui asupra ei o ipotecă de rangul I, în valoare de ... care va fi diminuată după plata fiecărei rate din creditul acordat.

Cheltuielile privind înscrierea legală a ipotecii sunt în sarcina cumpărătorului".

c. **Garantarea prin ipotecă instituită asupra bunurilor din patrimoniul debitorului, cu dreptul creditorului de a ceda sau transfera ipoteca.** Dat fiind riscurile pe care le incumbă ipoteca la executare, creditorii sunt interesaţi, adesea de a obţine o scrisoare de garanţie bancară în schimbul ipotecii.

"Creditul va fi garantat printr-o ipotecă de rangul I instituită asupra proprietăţii imobiliare ... din ţara ... localitatea ... strada ... nr. ... care este proprietatea

Scanned with OKEN Scanner

firmei (numele patrimonic al cumpărătorului). Ipoteca va fi înregistrată la ... (autoritatea instituţia unde urmează a fi înregistrată) conform aprobării date de Banca Centrală. Cumpărătorul este dator să obţină de la ... (banca centrală, Ministerul Finanţelor etc.) în termen de două luni de la semnarea prezentului contract autorizaţia de transfer valutar pentru plăţile ce îi revin şi privitor la executarea ipotecii rezultate din prezentul contract.

Dacă vânzătorul ... (numele patrimonic al firmei) va obţine o scrisoare de garanţie bancară de la o bancă, va fi îndreptăţit să cedeze sau să transfere o astfel de ipotecă băncii menţionate, iar firma cumpărătoare (numele patrimonic al importatorului) îşi va da orice consimţământ necesar".

Din textul acestei clauze rezultă că în ţara respectivă (a debitorului) ipoteca nu poate fi înregistrată în cazul dat la Oficiul Guvernamental al imobilelor, fără un acord prealabil al băncii centrale; în acest mod, se respectă condiţiile de formă ale ipotecii imobiliare cerute de ţara în care se află imobilul. Fiind o ţară cu restricţii de transfer valutar al fondurilor, cumpărătorul se obligă la obţinerea autorizaţiei de transfer valutar. Totodată, vânzătorul îşi rezervă dreptul de a schimba garantarea prin ipotecă cu o garanţie bancară.

Odată convenite clauzele din contract referitoare la ipotecă, urmează momentul următor. Acordul de voinţă al părţilor în acest sens este inclus într-un *act autentic*, actul de ipotecare, înregistrat la registrul de bunuri imobiliare sau funciare după caz, din ţara debitorului. Prin această procedură beneficiarul ipotecii este asigurat că bunul nu va fi înstrăinat. Cum procedura de înregistrare şi de eliberare a ipotecilor diferă de la ţară la ţară în obţinerea ei se vor respecta toate condiţiile de formă şi conţinut impuse de legislaţia ţării respective.

Sintetizând, contractul de ipotecă este un contract solemn, care trebuie încheiat prin înscris autentic între creditor (beneficiarul ipotecii) şi constituitorul (care poate fi debitorul, sau o altă persoană, care însă acceptă instituirea unei ipoteci asupra unui bun al său). Pentru ca să fie opozabilă faţă de alţi creditori sau dobânditori ulteriori ai imobilului, ea trebuie înscrisă într-un registru special ţinut la o autoritate specializată (de exemplu: notariat teritorial, cartea funciară etc., instituţii a căror denumire diferă de la ţară la ţară). În text se specifică clar: creditorul; constituitorul, imobilul grevat de ipotecă, creanţa garantată (pe principiul dublei specificări). Inscripţia ipotecară (data înregistrării la notariat, oficiul funciar etc.) marchează rangul de preferinţă al ipotecii. De exemplu, între doi creditori, cel care a înscris, a înregistrat la notariat primul ipoteca este în posesia unei ipoteci de rangul I iar cel care are o ipotecă înscrisă la o dată ulterioară, are o ipotecă de rangul II, bineînţeles cu referinţă la acelaşi bun.

Constituirea ipotecii se face cu respectarea legii locului încheierii actului de ipotecă în ce priveşte forma şi a legii de situare a imobilului, ori a altei legi aplicabile în celelalte privinţe (a se vedea, de exemplu: Convenţia internaţională pentru unificarea unor reguli privitoare la privilegiile şi ipotecile maritime).

Actul autentic al ipotecii este dat beneficiarului ipotecii, care îl păstrează până când debitorul îşi îndeplineşte toate obligaţiile de plată asumate. În cazul în care, debitorul nu mai poate achita o parte sau în totalitate datoria, beneficiarul este îndreptăţit să iniţieze procedura de executare a ipotecii.

Din punct de vedere practic, beneficiarul îl va anunţa pe debitor de intenţia sa, încercând să-l determine să îşi onoreze obligaţiile de plată. Aceasta, atât din dorinţa de a rezolva pe cale amiabilă diferentul, cât şi datorită faptului că procedura de executare a ipotecii durează uneori o perioadă mai mare de timp

Scanned with OKEN Scanner

(care poate include: iniţierea demersului la notariat/judecătorie, publicarea licitaţiei cu un anumit timp înainte, adjudecarea ofertelor, eventual, organizarea unei noi licitaţii etc.) cea care întârzie încasarea sumelor.

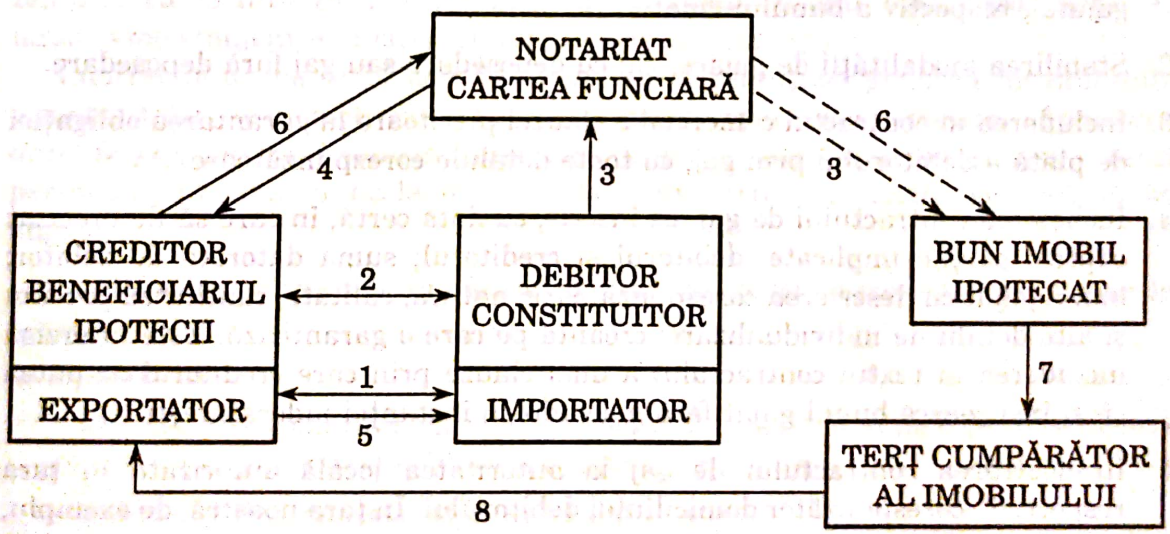
De reţinut: creditorul ipotecar, beneficiarul ipotecii are dreptul să ceară executarea silită asupra bunului ipotecat în mâinile oricăruia s-ar afla (drept de urmărire), deci, chiar dacă între timp imobilul a fost înstrăinat, urmând ca din suma obţinută prin vânzare să se acopere, cu prioritate, faţă de alţi creditori (inclusiv de rang, vezi infra) *creanţa sa şi dobânzile aferente* (drept de preferinţă).

Contractul de ipotecă fiind un contract accesoriu se stinge ca o consecinţă a stingerii obligaţiei principale asumată prin contractul comercial, respectiv debitorul însuşi îndeplineşte la termen toate obligaţiile de plată la care s-a angajat.

În practica de comerţ exterior ipoteca, ca modalitate de garantare, cel mai adesea, este utilizată în cazul vânzărilor de maşini, utilaje, echipamente industriale, nave şi chiar în activităţile de cooperare în realizarea de investiţii sau obiective industriale complexe, în acest din urmă caz, ipoteca find instituită chiar asupra bunului tranzacţionat.

În măsura în care cerinţele prezentate la începutul paragrafului sunt respectate ipoteca este o modalitate de garantare asiguratorie pentru creditor.

Cu toate acestea, există şi va rămâne întotdeauna un risc legat de greutatea transformării bunului ipotecat în fonduri lichide - practic, găsirea unui cumpărător pentru bunul ipotecat, dispus să ofere un preţ corespunzător valorii bunului, şi aceasta, într-un timp cât mai scurt, rapiditatea realizării creanţelor fiind un factor esenţial în activitatea de comerţ exterior.



Schema 118. Mecanismul garantării prin ipotecă (schemă de principiu).

1. Contract comercial internaţional prin care s-a convenit garantarea creditului furnizor prin ipotecă.
2. Întocmirea actului autentic, contractul de ipotecă cu privire la bunul ipotecat.
3. Înregistrarea actului de ipotecă la autoritatea specializată (notariat, cartea funciară etc.).
4. Actul de ipotecă intră în posesia creditorului.

Scanned with OKEN Scanner

5. În caz de îndeplinire a obligaţiilor contractuale, în final ipoteca este înapoiată debitorului.
6. În caz de neplată a angajamentelor asumate de debitor, creditorul procedează la executarea silită a ipotecii.
7. Vânzarea bunului unui terţ.
8. Din banii încasaţi din vânzarea bunului, creditorul se îndestulează pentru suma neplătită de debitor, iar diferenţa în cazul în care suma încasată din vânzare este mai mare decât creanţa, este dată debitorului.

15.2. GAJUL

15.2.1. Delimitări. Premisele utilizării

Gajul, spre deosebire de ipotecă, presupune înstrăinarea bunului şi constă în remiterea de către debitor creditorului a unui bun care, în cazul în care datoria nu va fi achitată la scadenţă, va fi vândut şi din preţul obţinut se va acoperi datoria debitorului (a se vedea în continuare: există şi procedura gajării fără deposedare).

Termenul de *gaj* desemnează:
– contactul de gaj;
– dreptul real de gaj născut din acest contract;
– însuşi bunul care a fost gajat.

Garantarea prin gaj presupune:

1. Convenirea între parteneri a garantării prin gaj cu desemnarea expresă a gajului, respectiv a bunului gajat.
2. Stabilirea modalităţii de gajare: gaj cu deposedare sau gaj fără deposedare.
3. Includerea în contractul comercial a clauzei privitoare la garantarea obligaţiei de plată a debitorului prin gaj, cu toate detaliile corespunzătoare.
4. Încheierea contractului de gaj, ca înscris, cu dată certă, în care să fie precizat expres: părţile implicate: debitorul şi creditorul; suma datorată de debitor; bunul gajat cu descrierea corespunzătoare: natura, calitate, cantitatea precum şi alte detalii de individualizare; creanţa pe care o garantează. Este interzisă includerea în textul contractului a unei clauze prin care creditorul ar putea să-şi însuşească bunul gajat fără a se adresa instanţei judecătoreşti.
5. Înregistrarea contractului de gaj la autoritatea locală autorizată în ţara respectivă, corespunzător domiciliului debitorului. În ţara noastră, de exemplu, la notariatul din raza de domiciliu a debitorului, unde de altfel se reţine un exemplar în "mapa actelor de amanet". Prin înregistrarea la notariat, actul devine valabil şi opozabil faţă de terţi în caz de executare silită.
6. Remiterea de către debitor, creditorului a bunului gajat şi a actului de gajare, De reţinut, actul de gajare este subordonat remiterii bunului.
7. În cazul în care, la scadenţă, debitorul îi achită datoria, creditorul este obligat să îi restituie bunul gajat, contractul de gajare şi anularea acestuia la autoritatea la care a fost înregistrat. Plata parţială a datoriei nu atrage stingerea gajului. La restituirea gajului, creditorul gajist este obligat să

Scanned with OKEN Scanner

restituie şi *veniturile* pe care le-ar produce bunul gajat (de exemplu, dividendele în cazul acţiunilor, dobânzile în cazul obligaţiunilor etc.).

8. În cazul în care debitorul, la scadenţă, nu îşi achită datoria, creditorul gajist este obligat să anunţe autoritatea legală unde a fost înregistat contractul de gaj, autoritatea judecătorească, şi apoi să procedeze la vânzarea lui pentru recuperarea creanţei garantate (inclusiv a dobânzilor şi a altor cheltuieli). Dacă acestea sunt etapele de principiu, fiecare dintre acestea presupune, cunoaşterea unor elemente specifice definitorii.

15.2.2. Contractul de gaj

Contractul de gaj este un contract accesoriu, pentru că implică o obligaţie principală pe care o garantează, el urmând soarta acestuia în ce priveşte existenţa şi stingerea sa. Este un contract unilateral, deoarece creează obligaţii numai în sarcina creditorului gajist, respectiv, de a păstra bunul şi de a-l restitui după ce este plătit real, întrucât nu ia naştere decât prin remiterea bunului dat în gaj.

Alături de gajul cu deposedare, legislaţia din ţara noastră permite în anumite cazuri şi gajul fără deposedare. În acest caz, bunurile rămân în posesia debitorului. Contractul de gaj fără deposedare este un contract consensual, remiterea bunului ne mai constituind o condiţie a existenţei contractului.

Contractul de gaj poate fi civil (Codul civil, art. 1685-1966) sau comercial (Codul comercial, art. 478-489).

Contractul de gaj este frecvent folosit în *comerţul internaţional,* datorită faptului că facilitează creditul fără ca (în cazul gajului fără deposedare) să aducă vreo stânjenire în circulaţia bunurilor date în gaj.

Contractul de gaj se formează cu respectarea condiţiilor generale de validitate a contractelor. Se încheie prin act scris, cu specificarea *sumei datorate, a bunurilor date de gaj, părţile implicate* (creditorul gajist şi debitorul însuşi sau o terţă persoană); precum şi acele obligaţii la care părţile implicate acceptă să se angajeze.

a. Referitor la *părţile implicate* de luat în considerare sunt următoarele aspecte:

Debitorul

– este cel care constituie gajul. Gajul poate fi constituit şi de o terţă persoană care acceptă în numele debitorului gajarea unui bun;

– trebuie să fie proprietarul bunului dat în gaj;

– trebuie să aibă capacitatea deplină de exerciţiu;

– în cazul contractului de gaj cu deposedare, este obligat să remită bunul creditorului, ori altei persoane aleasă de părţi într-un anumit termen stabilit expres;

– remiterea poate consta în bunul fizic sau în remiterea unor documente, titluri ce reprezintă bunul respectiv;

– cu acordul creditorului, are dreptul să înlocuiască bunurile fungibile date în garanţie cu altele de aceeaşi cantitate, specie şi valoare.

Scanned with OKEN Scanner

Creditorul gajist are dreptul:

– să reţină bunul (în cazul gajului cu deposedare), până la achitarea integrală a datoriei;

– nu are dreptul să folosească bunul dat în gaj;

– are obligaţia de a face actele necesare pentru conservarea bunului dat în gaj;

– răspunde de pierderea sau deteriorarea bunului gajat, dacă acestea s-au produs din vina lui;

– are dreptul să fie plătit din valoarea bunului gajat cu preferinţă înaintea celorlalţi creditori;

– în cazul neplăţii la termen a întregii datorii pentru care a fost constituit gajul, poate proceda la vânzarea bunului pe baza autorizării justiţiei;

– creditorul nu îşi poate apropria bunul, în cazul neplăţii la scadenţă, fără a îndeplini formalităţile prescrise de lege.

b. În principiu, *orice bun* poate fi utilizat drept gaj. Pentru a accepta un bun-gaj, acesta trebuie să îndeplinească anumite condiţii (asemănător bunului ipotecat):

– bunul gajat să aibă o valoare îndestulătoare în raport cu creanţa garantată;

– valoarea sa să fie constantă în timp sau să crească;

– în cazul unor bunuri materiale, să fie asigurate sau depozitate spre păstrare la instituţii specializate.

Gajul poate fi constituit din: mărfuri, produse ale solului prinse încă în rădăcini (recolta) precum şi cele culese, bunuri mobile de folosinţă îndelungată, sume de bani; titluri de credit, hârtii de valoare, titluri reprezentative, pietre preţioase, metale preţioase etc. Sintetic, se poate utiliza drept gaj, orice bun mobil, corporal sau incorporal (creanţe, titluri de credite, warantul) cu condiţia de a se afla *în circuitul civil.* Astfel, în unele ţări este interzisă deţinerea de aur sub formă de bare şi lingouri, în alte ţări este interzisă deţinerea de hârtii de valoare etc., legislaţia în materie fiind diferită de la ţară la ţară[1].

În practica de comerţ internaţional drept gaj cel mai frevent sunt utilizate:

a. **Titlurile de credit** (cambia, biletul la ordin). Gajul asupra acestora se face (inclusiv a celor la ordin) prin *gir,* cu clauza "valoarea în garanţie" sau o altă clauză din care să rezulte clar că transmiterea înscrisului respectiv s-a făcut cu titlu de gaj, şi nu în scopul transferării titlului de credit noului deţinător. Menţiunea este urmată de semnătura autentică a beneficiarului titlului respectiv.

Titlurile de credit se pot da în gaj şi prin redactarea unui înscris separat, însoţit de remiterea titlurilor, procedura constituirii gajului prin gir nefiind obligatorie.

Acceptarea titlurilor de credit drept gaj, pentru a fi asiguratorii, impune avalizarea lor de un garant. Astfel, în cazul în care trasul debitor nu plăteşte este ţinut să plătească avalistul.

b. Gajul asupra **creanţelor şi drepturilor incorporabile** netransmisibile prin gir, se realizează prin *cesiune,* cu menţiunea că cesiunea se face cu *titlu de gaj* (de

---

[1] De exemplu, în ţara noastră nu pot fi gajate: monedele străine, medaliile comemorative şi alte bunuri supuse unui regim juridic special, reglementat prin lege.

Scanned with OKEN Scanner

exemplu, acreditivele documentare, irevocabile deschise în favoarea debitorului, pot fi cesionate cu titlu de gaj).

c. Gajul asupra **hârtiilor de valoare:** obligaţiuni şi acţiuni. Procedura gajării este diferită în funcţie de tipul acestora. Astfel:

– acţiunile şi obligaţiunile *nominative* ale firmelor pot fi gajate numai prin transfer, înscris în registrele firmei respective cu menţiunea "pentru cauză de garanţie";

– hârtiile de valoare *la purtător* se pot gaja prin simpla lor remitere de la debitor la creditor. În practica internaţională întotdeauna se întocmeşte un act scris, cu precizarea părţilor implicate (debitor, creditor); denumirii titlului şi a numărului de identificare a ficărei hârtii de valoare, valorii nominale a acesteia, pentru fiecare hârtie de valoare în parte (sub forma unui tabel); valoarea garantată; valoarea de piaţă a titlurilor în momentul gajării; depozitarul hârtiilor de valoare: creditorul sau un terţ (o bancă) în cazul gajului cu deposedare, sau debitorul în cazul gajului fără deposedare (în acest caz titlurile rămân la el). Problema gajării prin hârtii de valoare este legată de păstrarea valorii lor în timp, care este determinată de cursul pe piaţă al acestora.

d. **Bunuri mobile corporale** pot fi gajate direct, în sensul transmiterii bunului *efectiv* către creditor sau către o persoană aleasă de părţi, sau gajarea lor se face prin transmiterea de către debitor a unui *titlu ce reprezintă* marfa (conosament, recipisa warant sau alt titlu de depozit etc.).

Aşa cum s-a amintit Codul comercial român prevede posibilitatea constituirii gajului asupra produselor solului, prinse încă de rădăcini sau chiar culese, asupra materiilor prime industriale, în stare de fabricaţie sau fabricate şi aflate în fabrici sau depozite. În aceste cazuri gajul se consideră constituit prin singurul efect al contractului de gaj, de la data întocmirii actului, în care se va preciza numărul, natura, calitatea şi locul unde se află gajul, fără a se lua din posesia debitorului.

Riscurile în acest caz sunt determinate de păstrarea valorii în timp a bunurilor, preţurile pe piaţă putând evolua în sens contrar aşteptărilor; dificultatea transformării lor rapide în bani lichizi prin găsirea unui terţ dispus să le cumpere, implicit cererea pe piaţă de astfel de produse; necesitatea *asigurării lor pe durata gajării,* iar poliţa de asigurare emisă la ordinul creditorului etc.

În practica comerţului internaţional, bunurile se depun în *depozite sau magazine generale* care eliberează pe numele *depunătorului* sau al persoanei indicate de depunător (creditorul), un titlu - recipisa warant, sau alt titlu de depozit ce reprezintă marfa.

Astfel creditorul este presupus că are în posesia sa bunurile date în gaj când ele se află în magazinele sale sau ale comisionarului său, în navele sale, la vamă sau într-un depozit public, sau dacă înainte de sosirea lor el este în posesia conosamentului sau a unui alt asemenea document (Codul comercial, art. 480).

Acceptarea titlurilor de credit şi a hârtiilor de valoare drept gaj în tranzacţiile internaţionale implică, în acelaşi timp, luarea în considerare a unor aspecte privind regimul circulaţiei acestora pe piaţa scontului şi/sau piaţa financiară a ţării debitorului, inclusiv aspectele privind schimbul valutar şi transferul valutar al fondurilor (vezi ipoteca).

Ca o formă a gajului asupra *creanţelor* este *gajarea contractului de export* pentru obţinerea unor credite necesare derulării contractului respectiv. Această garantare este utilizată cu precădere în cazul contractelor de construcţii în străinătate, de

Scanned with OKEN Scanner

obiective "la cheie" etc. care antrenează un volum mare de cheltuieli în valuta locală a ţării beneficiare. Cu scopul de a se evita transferul în străinătate de valută, pentru a fi utilizată în ţara debitorului ca fond de rulement pentru diverse cheltuieli locale, exportatorii gajează la băncile locale contractele de export, obţinând credite direct în monedă locală. Prin această modalitate de gajare:

– se evită riscurile de transfer al valutei în străinătate la încasarea cotei din contract aferentă fondurilor cheltuite pe plan local;

– evitarea pierderilor ce apar din diferenţele de curs valutar la schimbarea valutei de contract (de regulă, liber convertibilă) în moneda locală şi apoi răscumpărarea lor pentru recuperare;

– creşterea competitivităţii ofertelor prin stabilirea de cote părţi plătibile de importator direct în monedă locală cu reducerea corespunzătoare a cotei de devize liber convertibile (din care se va rambursa creditul).

De menţionat, că practica comerţului internaţional cunoaşte şi numeroase forme de gajare fără deposedare: gajul vânzătorului de autovehicule; gajul hotelier; gajul fondului de comerţ; warantul industrial asupra mărfurilor aflate în stoc la debitor; gajul asupra echipamentului industrial.

Adesea, pentru a asigura o garantare suplimentară a plăţilor acoperite prin gaj, exportatorii întăresc total sau parţial creanţa de încasat printr-o ipotecă. Ilustrativ este prezentată o clauză de garantare prin gaj şi ipotecă a încasării contravalorii unui export de autovehicule.

"Gajul asupra autovehiculelor livrate, corespunzător contractului de gajare încheiat între ... (firma vânzătoare) şi ... (firma cumpărătoare) accesoriu la prezentul contract, va asigura vânzătorului dreptul de a-şi încasa creditul acordat cu preferinţă faţă de toţi ceilalţi creditori.

Vânzarea autovehiculelor gajate, în caz de executare silită, se va face în baza unei expertize judiciare de estimare a valorii lor la Notariatul ... (ţara importatorului).

Firma cumpărătoare va accepta o ipotecă de rangul I pe bunuri imobiliare, în valoare de ..., care depăşeşte valoarea primului lot de ... autovehicule ce vor fi livrate. Ipoteca va fi opozabilă terţilor şi va fi înregistrată la Notariatul ... (ţării importatoare).

Toate cheltuielile legate de înscrierea ipotecii cad în sarcina cumpărătorului.

Autovehiculele după preluare, dar înainte de a se începe utilizarea lor, vor fi asigurate de cumpărător, la o societate de asigurare, iar poliţa de asigurare va fi andosată la ordinul vânzătorului".

Ca şi ipoteca, gajul este utilizat în cazul în care debitorul nu poate oferi o altă formă de garantare, fie că nu o poate obţine, fie că este mult prea scumpă pentru posibilităţile sale financiare.

Riscurile pentru creditor sunt legate de constanţa valorii în timp a bunului gajat şi de rapiditatea transformării lui în bani lichizi.

15.3. REZERVAREA DREPTULUI DE PROPRIETATE

15.3.1. Cerinţe şi implicaţii

Partenerii de contract pot conveni asupra includerii în contractul comercial internaţional a unei clauze prin care vânzătorul îşi rezervă dreptul de proprietate

Scanned with OKEN Scanner

asupra mărfii până în momentul în care debitorul îşi achită toate ratele scadente. Astfel, creditorul încearcă să dobândească o garanţie că debitorul îşi va achita datoria.

Din punct de vedere juridic, această clauză echivalează cu o condiţie suspensivă de executare a vânzării, apărând marfa împotriva unor acţiuni ale cumpărătorului, înainte de a face plata.

Într-o altă interpretare, această clauză ar constitui un acord al părţilor de a deplasa prin voinţa lor momentul transferului de proprietate de la vânzător la cumpărător.

Cel mai adesea, această formă de garantare este utilizată în cazul creditelor furnizor, respectiv exportatorul prin mărfurile livrate acordă un credit cumpărătorului, de regulă, pe termen scurt (până la un an) şi mijlociu (până la 5 ani).

Utilizarea acestei clauze presupune luarea în considerare a unor aspecte:

1. **Legislaţia din ţara importatorului privitor la rezervarea dreptului de proprietate.** Deşi acest mod de garantare este recunoscut de dreptul naţional din unele ţări, problema este însă tratată adesea diferit. Astfel, în unele ţări rezervarea dreptului de proprietate se înscrie în registrul de comerţ. De exemplu, în Mexic, Legea generală a titlurilor şi operaţiunilor pe credit obligă înscrierea rezervării dreptului de proprietate de către vânzător în "Registrul public al proprietăţii de comerţ" de la locul unde se află bunul.

În alte ţări, acordarea de bănci a avalului pe titlurile de credit aferente ratelor scadente ce decurg dintr-un contract ce conţine o astfel de clauză este condiţionată de cesiunea contractului, de către cumpărător în favoarea băncii.

În timp ce în sistemele de drept latin, în care vânzarea este realizată prin simplul acord de voinţă al părţilor, dreptul german prevede două accepţiuni legate de clauza rezervării dreptului de proprietate, astfel:

– simple - potrivit cărora vânzătorul rămâne proprietar al mărfii până la achitarea preţului acesteia, dar care nu au efecte decât atâta timp cât cumpărătorul rămâne în posesia mărfii;

– prelungite - cu diferite combinaţii posibile, oferind următoarele alternative:

- cumpărătorul se angajează să nu revândă marfa decât păstrând dreptul de proprietate rezervat vânzătorului, printr-o nouă clauză în contractul de revânzare;
- cumpărătorul se angajează să nu revândă marfa decât stipulând o nouă clauză în avantajul său;
- părţile convin să reporteze rezerva de proprietate asupra preţului datorat, pe care cumpărătorul îl va obţine prin revânzarea mărfii, sau asupra produsului finit pe care-l va obţine prin transformarea acesteia;
- vânzătorul păstrează proprietatea asupra mărfii, atât timp cât n-a primit plata nu numai a preţului de vânzare respectiv, ci şi a altor creanţe pe care le are asupra cumpărătorului.

În cazul când debitorul nu efectuează plata, vânzătorul are două posibilităţi de acţiune:

– fie să se retragă din contract, invocând rezilierea de drept, fără a fi obligat să-l pună în întârziere pe debitor;

Scanned with OKEN Scanner

– fie să-l pună în întârziere pe debitor şi, la expirarea termenului, să ceară daune-interese pentru nerespectarea contractului.

Vânzătorului i se va restitui marfa după rezilierea contractului, sau va cere restituirea ei în acelaşi timp cu plata de daune-interese, în care caz suma acestora va fi diminuată.

Clauzele de rezervă a proprietăţii, în cazul când cumpărătorul dă faliment, sunt opozabile masei creditorilor acestuia.

Trebuie menţionat că aceste clauze pot intra în conflict cu alte garanţii reale acordate de către debitor, îndeosebi băncii sale. O astfel de garanţie este cesiunea cu titlu de asigurare, care este un fel de gaj fără deposedare, referitor la mărfurile existente sau care intră în magazia debitorului. De asemenea, face parte din această categorie cesiunea globală, consimţită faţă de o bancă şi care se referă la toate creanţele viitoare ale celui ce împrumută, inclusiv cele de care unul din furnizorii acestuia ar trebui să beneficieze prin efectul unei clauze de rezervă a proprietăţii.

Or, aceste garanţii nefiind supuse nici unei condiţii de publicitate, mai mulţi beneficiari diferiţi se pot trezi că drepturile lor se referă la acelaşi obiect. Se aplică, în această situaţie, regula potrivit căreia garanţia constituită prima are prioritate asupra celorlalte. Totuşi, tribunalele germane se orientează tot mai frecvent spre acordarea preferinţei beneficiarului de proprietate rezervată, în detrimentul băncii cumpărătorului - şi aceasta, prin referinţă la principiile bunei credinţe.

De menţionat sunt şi numeroase ţări din America Latină care au legiferat această formă de garantare a vânzărilor pe credit.

2. **Asigurarea bunurilor vândute sub rezerva dreptului de proprietate.** Necesitatea obţinerii unei poliţe de asigurare pe toată durata creditării este determinată de riscurile ce pot surveni pe acest interval, ştiind că mărfurile respective se află în folosinţa debitorului. Poliţa emisă la ordinul creditorului permite acestuia ca în caz de producerea evenimentelor pentru care s-a făcut asigurarea, iar debitorul este în imposibilitate de plată, să-şi acopere creanţa de încasat.

3. **Corelarea clauzelor contractuale.** În afară de elemente de corelare specifice oricărui contract, în cazul celor ce cuprind această clauză se impune:

– durata creditării să nu depăşească durata de funcţionare a utilajului în raport cu uzura fizică şi cea morală;

– corelarea ritmului şi mărimii plăţii ratelor scadente şi diminuarea valorii în timp a utilajului;

– corelarea ritmului şi mărimii ratelor scadente cu politica vânzării produselor respective pe piaţa internă a debitorului.

Referitor la primele două cerinţe, este cunoscut cazul unei firme exportatoare de autoturisme pe o piaţă din Amerca Centrală. Lotul, important numeric, a fost cumpărat de o firmă de taximetre, iar maşinile prin comandă aveau inscripţionat pe ele sigla firmei, în diferite locuri vizibile. Vânzarea s-a făcut pe credit furnizor, pe 5 ani, rambursabil în 10 semestrialităţi, garantat prin rezervarea dreptului de proprietate asupra autoturismelor. În al patrulea an, firma importatoare intră în dificultăţi financiare şi nu mai poate rambursa ultimele patru rate scadente.

Scanned with OKEN Scanner

Firma exportatoare îşi propune să-şi exercite dreptul de proprietate şi să vândă maşinile cu scopul recuperării banilor, dar: uzura maşinilor era foarte avansată (ca taximetre au fost exploatate intensiv), culoarea uniformă şi marcajul siglei făcea imposibilă vânzarea unor altor persoane; cheltuielile de reparaţii şi revopsire, sau/şi readucerea acasă echivalau aproape sumele ce mai urmau a fi încasate.

Corelarea cu politica internă de distribuţie internă a debitorului este util a fi luată în considerare pentru constituirea de la bun început a premiselor rambursării ratelor. De exemplu, în cazul unui export de tractoare, în condiţiile în care importatorul le revinde pe piaţa internă pe credit cu o durată de 2 ani, contractul internaţional poate lua în considerare o durată de creditare de trei ani.

În acest mod exportatorul permite importatorului, ca din ratele încasate de la fermierii pe plan intern, din ţara sa, să-şi constituie fondurile achitării ratelor datorate pe plan extern.

4. **Caracteristicile mărfii.** Reuşita utilizării acestei clauze este legată şi de calităţile particulare ale mărfii exportate. Sunt maşini şi utilaje care foarte greu se vând la mâna a doua. Altele, cum sunt instalaţiile petroliere, pot fi vândute de două sau chiar de trei ori. În unele ţări piaţa secundară a maşinilor şi utilajelor este foarte bine organizată, iar în alte ţări, există dificultăţi în a depista potenţiali cumpărători.

Un risc care trebuie avut totuşi în vedere este cel privind modul în care poate fi valorificat bunul pe piaţa locală şi, în caz contrar, cheltuielile legate de revindere în spaţiul geografic apropiat sau aducerea în ţară. La acestea se adaugă dezavantajul transformării rapide a mărfii în bani, în cazul executării clauzei şi implicit, al transferului valutar al fondurilor.

15.3.2. Clauzele contractuale

În timp ce în cazul ipotecii şi gajului, garantarea presupune, pe de o parte, o clauză contractuală cu privire la tipul de garantare, iar pe de altă parte un înscris - contractul de ipotecă sau gaj, accesoriu contractului, rezervarea dreptului de proprietate presupune doar inserarea în contract a clauzei în sine, care de regulă se formulează simplu:

"Vânzătorul îşi rezervă dreptul de proprietate asupra ... (denumirea mărfurilor livrate) care constituie obiectul acestui contract, până la plata de către cumpărător în întregime a preţului".

Cum această clauză nu este perfect asiguratorie pentru vânzător, cumpărătorul putând înstrăina bunul, iar cumpărătorului onest, în caz extrem, îi închide calea procurării fondurilor necesare achitării creanţei prin revânzarea lor, în practică formularea de mai sus este completată cu următoarea clauză:

"În timpul perioadei date, respectiv pe perioada rezervării dreptului de proprietate de către vânzător, toate drepturile de proprietate pot fi transmise prin vânzare, sub rezerva menţinerii dreptului de proprietate asupra mărfurilor de către vânzător".

Această clauză, deşi dă dreptul cumpărătorului de a revinde marfa, poate conduce la interminabile litigii datorită repetatelor vânzări, ale aceluiaşi lot de marfă pe o filieră practic incontrolabilă.

Aşa cum s-a amintit, garantarea prin rezervarea dreptului de proprietate este legiferată în diferite ţări, ceea ce adesea impune luarea în considerare în

Scanned with OKEN Scanner

formularea clauzei a normelor impuse de respectiva legislaţie. De exemplu, legislaţia din Peru impune trimiterea la articolul de lege:

"În conformitate cu art. 1426 din Codul Civil Peruan firma ... (vânzătorul) îşi va rezerva dreptul de proprietate asupra mărfurilor ... până la încasarea integrală a preţului".

În cazul Columbiei este necesar un acord scris, separat de contract, iar în exercitarea drepturilor cumpărătorului este implicată şi o autoritate. Astfel:

"Cumpărătorul este de acord cu vânzătorul să-şi păstreze în întregime dreptul de proprietate asupra mărfurilor livrate, premise ale căror drepturi vor fi exercitate de Banca Naţională a Columbiei, conform acordului scris ce va fi semnat, şi care face parte din contract. Vânzătorul este de acord ca marfa în proprietatea cumpărătorului să-i fie pusă la dispoziţie, în cazul în care cumpărătorul nu va onora cambiile la scadenţă, în care situaţie vânzătorul va avea dreptul să vândă marfa oricăror clienţi".

În sfârşit, în raport cu alte sisteme de drept problemele se impun a fi abordate mult mai nuanţat. Un exemplu în acest sens este dreptul german care abordează problema în două planuri:

– pe de o parte contractul de obligaţie;
– pe de altă parte contractul de transfer al proprietăţii asupra mărfii.

Această dualitate de contract permite vânzătorului să introducă, alături de obligaţia de transfer a proprietăţii asupra mărfii, o condiţie suspensivă (art. 455 BGB). Prin această clauză vânzătorul îşi rezervă proprietatea asupra mărfii până la data integrală a preţului convenit.

Convenţia de "rezervă asupra proprietăţii" nu este supusă nici unei forme de publicitate. De aceea, pentru exportatorul pe piaţa germană este recomandabil să înscrie această clauză în condiţiile generale de vânzare sau în buletinele şi confirmările de comandă; este oricum util ca aceasta să fie stipulată într-un document care precede livrarea.

În dreptul german "rezerva asupra proprietăţii" poate îmbrăca diverse forme:
– "rezervă asupra proprietăţii" simplă (einfacher Eigentumsvorbehalt);
– "rezervă asupra proprietăţii" prelungită (verlängerter Eigentumsvorbehalt);
– "rezervă asupra proprietăţii" lărgită (erweiterter Eigentumsvorbehalt).

Clauza simplă poate fi redactată astfel: *"vânzătorul îşi rezervă proprietatea asupra lucrului care face obiectul contractului până la plata integrală a preţului de către cumpărător".* O clauză adiţională permite vânzătorului să-şi păstreze un drept de urmărire atâta timp cât marfa - prelucrată sau vândută de către cumpărător unui terţ - nu a fost plătită.

Clauza de "rezervă asupra proprietăţii" prelungite poate fi formulată în felul următor: *"cumpărătorul cedează, din acest moment vânzătorului creanţele sale rezultate din revânzare sau din prelucrarea mărfii, precum şi toate drepturile care derivă din acestea".*

În fine, **"Clauza de rezerva asupra proprietăţii" lărgită** este deseori redactată după cum urmează, *"vânzătorul îşi rezervă proprietatea asupra lucrului care face obiectul livrării până în momentul când ansamblul creanţelor sale asupra cumpărătorului, rezultate din relaţiile lor de afaceri, vor fi acoperite".*

Această clauză - sub diferitele ei forme - poate conferi vânzătorului o mare siguranţă în ceea ce priveşte respectarea de către cumpărător a obligaţiilor sale de plată a produselor achiziţionate.

Scanned with OKEN Scanner

15.4. DEPOZITUL BANCAR

Depozitul bancar este o garanţie materială directă, dată de debitor creditorului său, din propriul patrimoniu şi oferă avantajele simplităţii deosebite şi a vitezei de executare.

Principalul dezavantaj al utilizării depozitului bancar, ca sursă de garantare, rezidă în faptul că orice asemenea depozit presupune o imobilizare de fonduri din partea debitorului pentru garantarea obligaţiilor sale de plată. Din aceste considerente, depozitul bancar se utilizează pentru garantarea într-o anumită proporţie (stand-by) a obligaţiei de plată sau pentru sume mici.

Partenerii convin prin contractul comercial ca în contul operaţiunii (vânzarea de mărfuri, prestarea de servicii etc.) care formează obiectul contractului, garantarea plăţii să se facă prin constituirea unui depozit, indicându-se suma şi moneda, la o bancă desemnată expres. Depozitul este constituit de debitor, cumpărător în favoarea unui beneficiar, de regulă, exportatorul. În acelaşi timp, sunt stabilite anumite condiţii şi termene în funcţie de care beneficiarul se poate îndestula din depozitul astfel constituit. Condiţiile prestabilite sunt comunicate băncii de ordonator o dată cu constituirea depozitului.

În practică, depozitul se constituie la banca importatorului sau o terţă bancă, prin care se vehiculează documentele comerciale legate de operaţiunea respectivă. Este precizat un termen limită, faţă de un eveniment economic, de exemplu "30 de zile de la data expedierii mărfurilor atestată prin documentul de transport" în interiorul căruia debitorul este obligat să plătească. Dacă în acest interval, debitorul nu a plătit, în baza documentelor primite, banca automat plăteşte vânzătorul din depozitul bancar constituit în acest scop.

Depozitul bancar stand-by constituie forma cea mai des întâlnită în practică şi este utilizată cu precădere în cazul contractelor încheiate pe perioade îndelungate şi cu livrări ritmice de valori sensibil egale.

Cunoscându-se valoarea maximă pe care o poate acoperi o livrare, debitorul constituie un depozit bancar de valoare echivalentă. Depozitul bancar se constituie pentru toată durata derulării contractului, respectiv, este destinat să acopere toate livrările în tranşe.

Depozitul poate fi executat de bancă pentru acoperirea oricărei tranşe livrate, în măsura în care cumpărătorul nu a plătit-o într-un anumit interval de timp.

În caz de executare a depozitului bancar, vânzătorul încetează livrările şi nu le continuă decât în momentul în care cumpărătorul a reconstituit depozitul bancar.

Pentru *exportator,* avantajul constă în asigurarea ritmică a încasărilor pe măsura livrărilor, iar pentru *importator* dezavantajul imobilizării fondurilor este mult diminuat prin valoarea redusă a depozitului în raport cu valoarea totală a contractului. Se poate aprecia că pierderile din dobândă sunt pentru cumpărător adesea mai mici decât costul unei scrisori de garanţie bancară.

Un *risc* neacoperit în cazul depozitului bancar este acela al falimentului debitorului. Suma aflată în depozit bancar, după cum se ştie, în caz de faliment este înglobată în masa activelor falimentului, iar beneficiarul depozitului (vânzătorul) devine creditor fără prioritate (chirografar) la masa credală.

Contul bancar escrow constituie o formă a depozitului bancar, prin care se înlătură riscurile rezultate din falimentul debitorului.

Scanned with OKEN Scanner

Principala deosebire faţă de contul bancar pur este că, în timp ce acesta este un act juridic cu caracter unilateral - al debitorului depozitar, contul escrow este o înţelegere tripartită între *depozitar - bancă - beneficiarul contului.*

Părţile contractante, prin exprimarea bilaterală a voinţei realizează o înţelegere cunoscută sub denumirea de "escrow agrement". În esenţă, contul escrow are caracterul juridic a unei *înstrăinări de patrimoniu* (patrimoniul debitorului - înstrăinat băncii) cu clauză suspensivă, respectiv are efect în momentul îndeplinirii de beneficiar a condiţiilor prestabilite (de exemplu, documentele ce atestă livrarea mărfii şi declaraţia simplă că nu a încasat contravaloarea lor).

15.5. VINCULAŢIA MĂRFURILOR

În esenţă, vinculaţia constituie *o metodă de protecţie a mărfurilor* şi nu de garantare a plăţii mărfurilor livrate.

Particularitatea vinculaţiei constă în aceea că mărfurile sunt expediate pe numele unei bănci sau a unei case de expediţie din ţara importatorului, iar acestea nu eliberează marfa decât dacă importatorul o achită sau prezintă documente că a achitat-o.

Vinculaţia este asociată cu plata prin incaso documentar, şi are menirea, ca în cazul în care importatorul nu plăteşte, exportatorul să fie sigur că acesta nu are acces la marfă şi, în condiţii extreme, să dispună cu uşurinţă de ea pentru a o redirija către alt cumpărător.

Pentru buna desfăşurare a vinculaţiei exportatorul trebuie să aibă în vedere:

1. vincularea printr-o *bancă* presupune acordul prealabil al acesteia, iar banca solicitată este de dorit să fie o bancă corespondentă a unei bănci comerciale româneşti.
   Întrucât vinculaţia este asociată incasoului (de unde şi sintagma - incaso vinculat), Publicaţia nr. 522, art. 10 precizează că mărfurile nu trebuie să fie trimise direct pe adresa unei bănci sau plasate sub responsabilitatea sa, fără un acord prealabil din partea acestei bănci. În absenţa unui acord prealabil, banca nu va fi în nici un fel obligată să preia livrarea mărfurilor, expeditorul continuând să-şi asume riscul şi responsabilitatea.
   Această subliniere trebuie luată în considerare deoarece nu în toate ţările jurisdicţia permite băncilor preluarea unui astfel de mandat (S.U.A., Anglia)[1], în alte cazuri, băncile însele nu oferă astfel de servicii clienţilor (Elveţia), în timp ce în alte ţări este o practică curentă (Grecia);
2. ca alternativă, exportatorul se adresează pentru acord prealabil unei case de expediţie din ţara cumpărătorului, de preferat la recomandarea unei societăţi de transport şi expediţii internaţionale din ţara noastră;
3. vincularea mărfurilor presupune cheltuieli suplimentare pentru exportator, legate de serviciul efectuat şi depozitarea mărfurilor;

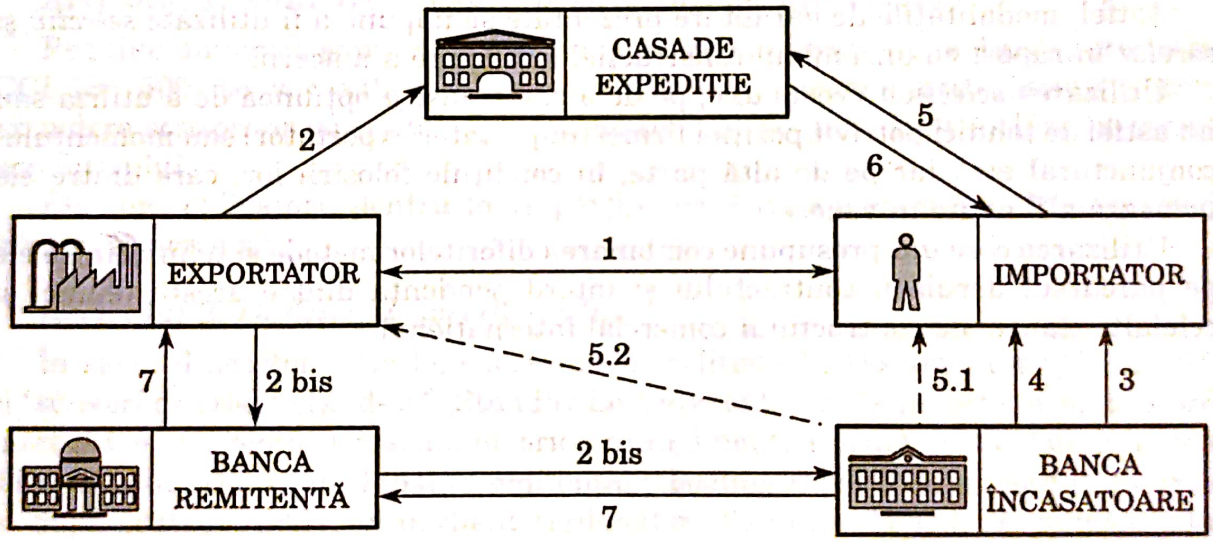
---

[1] În dreptul S.U.A. şi cel englez, de exemplu, nu există mandatul ca tip de contract, iar raporturile se stabilesc în baza instituţiei juridice "agency". După acordul dat în prealabil, agentul respectiv procedează potrivit instrucţiunilor primite, pe cheltuiala şi sub controlul entităţii denumite "principal", care este titularul afacerii.

Scanned with OKEN Scanner

4. atât expedierea mărfurilor, cât şi a documentelor se efectuează pe adresa băncii, după cum s-a convenit în prealabil (în cealaltă variantă: mărfurile pe adresa casei de expediţie, iar documentele la bancă);
5. o dată cu documentele sunt transmise toate instrucţiunile referitoare la modalitatea în care să se elibereze marfa cumpărătorului, în condiţia documentelor contra plată, fie contra acceptarea cambiilor trase asupra sa etc., precum şi intervalul de timp în care exportatorul să fie anunţat că importatorul refuză plata sau acceptarea;
6. în cazul în care mărfurile nu mai prezintă interes comercial pentru importator, şi deci, nu le achită, exportatorul trebuie să *găsească rapid alt terţ interesat* şi să comunice din nou instrucţiuni băncii privind eliberarea documentelor contra plată, sau să readucă marfa în ţară;
7. pentru desfăşurarea rapidă şi fără dificultăţi a tuturor acestor operaţiuni, este preferabil ca documentele de export să fie întocmite într-o formă negociabilă la ordinul băncii corespondente, solicitate să asigure încasarea mărfii expediate.

Mecanismul derulării unui export prin incaso vinculat presupune următoarele etape:



Schema 119. Incaso vinculat (schemă de principiu).

1. Între exportator şi importator s-a convenit ca plata să se facă prin incaso vinculat prin intermediul unei case de expediţie (nominalizată şi căreia i s-a cerut acordul prealabil);
2. Exportatorul expediază marfa pe adresa casei de expediţie iar, (2/bis) documentele la banca însărcinată cu încasarea;
3. Banca anunţă pe importator de sosirea documentelor la plată;
4. Importatorul achită documentele;
5. Importatorul, în baza dovezii că a plătit băncii documentele, se prezintă la casa de expediţie să preia marfa;
6. Casa de expediţie îi eliberează marfa contra dovezii achitării acesteia.

5/1. În cazul în care vincularea mărfurilor se realiza prin banca însărcinată cu încasarea, o dată cu plata mărfii, importatorul primea şi documentele în baza cărora putea ridica marfa din depozitele, locul indicat de bancă;

Scanned with OKEN Scanner

5/2. În situaţia în care importatorul, într-un interval dat de la sosirea documentelor la banca însărcinată cu încasarea, nu se prezintă să le achite, banca anunţa exportatorul şi aştepta noi instrucţiuni ale acestuia cu privire la redirijarea mărfii.

7. O dată banii încasaţi, ei sunt remişi exportatorului.

* *
*

În cadrul strategiei de ansamblu a firmei, rezultatele utilizării acestor tehnici şi metode sunt superioare atunci când, pentru fiecare produs exportat sau importat, firma îşi defineşte o strategie de evitare sau aplatizare a riscurilor subordonată politicii sale generale.

Sintetic, elaborarea unei strategii privind acoperirea riscurilor de către firmele ce desfăşoară activitate de comerţ exterior presupune formularea mai multor variante de acţiune, pe momentele importante ale derulării contractului, iar pentru fiecare variantă avută în vedere a fi aplicată, să estimeze realist implicaţiile posibile, astfel ca orice eveniment de pe piaţă sau reacţie a partenerului să o găsească pregătită, mai mult decât atât, să se asigure în continuare eficienţa acţiunii întreprinse.

Astfel, modalităţile de garantare prezentate se impune a fi utilizate *selectiv* şi *corelat* în raport cu ansamblul construcţiei financiare a afacerii.

Utilizarea *selectivă* presupune, pe de o parte, însăşi opţiunea de a utiliza sau nu astfel de tehnici potrivit poziţiei firmei (importator/exportator) sau momentului conjunctural etc., iar pe de altă parte, în condiţiile folosirii lor, care dintre ele urmează a fi avute în vedere.

Utilizarea *corelată* presupune combinarea diferitelor metode şi tehnici între ele pe parcursul derulării contractului şi interdependenţa dintre aceste tehnici şi celelalte clauze ale contractului comercial internaţional.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA I

REGULI UNIFORME ŞI PRACTICA ACREDITIVELOR DOCUMENTARE

(REVIZUITE)

Publicaţia nr. 500
Camera de Comerţ Internaţional - Paris

A. DISPOZIŢII GENERALE ŞI DEFINIŢII

Articolul 1: ***Aplicarea regulilor şi uzanţelor uniforme***

Regulile uniforme şi practica privind acreditivele, revizuite în 1993, publicaţia CCI Nr. 500, se vor aplica tuturor acreditivelor documentare, (inclusiv, prin extindere scrisorilor de credit - L/C "stand-by"), acolo unde sunt incluse în textul acreditivului.

Ele sunt obligatorii pentru toate părţile, dacă nu s-a convenit altfel, în mod expres, în acreditiv.

Articolul 2: ***Definirea acreditivului***

În spiritul acestor articole, expresiile "acreditiv(e)" ("Documentary Credit(s)") şi "scrisori de credit stand-by" (Standby Letter(s) of Credit") (numite în continuare "acreditive" ("Credits") înseamnă orice aranjament, oricum ar fi denumit sau descris, prin care o bancă (banca emitentă) ("Issuing Bank"), acţionând la cererea şi după instrucţiunile unui client (ordonator) ("Aplicant") sau în numele său propriu:

i. efectuează o plată către un terţ sau la ordinul acestuia (beneficiarul) ("Benefeciary") sau acceptă şi plăteşte efecte de comerţ (cambii) ("Draft(s)") trase de către beneficiar;

ii. autorizează altă bancă să efectueze o asemenea plată sau să accepte şi să plătească asemenea cambii (draft(s));

sau

iii. autorizează o altă bancă să negocieze;

contra documentelor precizate cu condiţia ca acestea să fie conforme cu termenii şi condiţiile acreditivului.

În spiritul acestor articole, sucursalele băncilor din alte ţări sunt considerate alte bănci.

Articolul 3: ***Acreditive - contracte***

a) Acreditivele, prin natura lor, sunt tranzacţii separate de contractele de vânzări sau alte contracte care pot sta la baza lor iar, băncile nu sunt în nici un

Scanned with OKEN Scanner

fel obligate sau implicate prin asemenea contract(e), chiar dacă vreo referire la asemenea contract(e) este inclusă în acreditiv. Drept urmare, angajamentul unei bănci de a plăti, accepta şi plăti cambii sau a negocia şi/sau de a-şi îndeplini orice altă obligaţie în cadrul acreditivului, nu poate constitui subiectul unei pretenţii sau renunţări, formulate de ordonator, ca rezultat al relaţiilor sale cu banca emitentă sau cu beneficiarul.

b) Un beneficiar nu se poate prevala în nici un caz de relaţiile contractuale existente între bănci sau între ordonator şi banca emitentă.

Articolul 4: *Documente - mărfuri/servicii/prestaţii*

În operaţiunile pe bază de acreditiv toate părţile implicate tratează cu documente şi nu cu mărfuri, servicii şi/sau alte prestaţii la care documentele pot să se refere.

Articolul 5: *Instrucţiuni de emitere/modificare a acreditivului*

a) Instrucţiunile pentru emiterea acreditivului, acreditivul însuşi, instrucţiunile de modificare şi modificarea însăşi, trebuie să fie complete şi precise.

Cu scopul de a se evita confuzia şi greşita înţelegere, băncile vor descuraja orice încercare:

i. de a include detalii excesive în acreditiv sau în orice modificare la acesta;

ii. de a da instrucţiuni de emitere, avizare sau confirmare a unui acreditiv prin referirea la un acreditiv emis anterior (acreditiv similar), care a fost subiectul unui amendament(e) acceptat(e) şi/sau amendament(e) neacceptat(e).

b. toate instrucţiunile de emitere a acreditivului, acreditivul însuşi şi, când este cazul, toate instrucţiunile suplimentare de modificare însăşi, trebuie să precizeze clar documentul(ele) contra cărora se va face plata, acceptarea sau negocierea.

B. FORMA ŞI NOTIFICAREA ACREDITIVELOR

Articolul 6: *Acreditive revocabile şi irevocabile*

a. Acreditivele pot fi:

i. revocabile;

sau

ii. irevocabile;

b. Prin urmare, acreditivele trebuie să indice clar dacă sunt revocabile sau irevocabile.

c. În lipsa unei asemenea precizări acreditivul va fi considerat irevocabil.

Articolul 7: *Obligaţiile băncii avizatoare*

a. Un acreditiv poate fi avizat unui beneficiar prin altă bancă (banca avizatoare) ("Advising Bank") fără angajament din partea acesteia, dar acea bancă, dacă decide să avizeze acreditivul, va avea o grijă rezonabilă pentru verificarea autenticităţii aparente a acreditivului pe care îl avizează. Dacă banca decide să nu avizeze acreditivul, trebuie să informeze banca emitentă, fără întârziere.

b. Dacă banca avizatoare nu poate stabili aparenta autenticitate trebuie să informeze neîntârziat banca de la care a primit instrucţiunile, că este în imposibili-

Scanned with OKEN Scanner

tatea de a stabili autenticitatea acreditivului şi, dacă totuşi, se decide să avizeze acreditivul, trebuie să informeze beneficiarul că este în imposibilitatea de a stabili autenticitatea acreditivului.

Articolul 8: ***Revocarea acreditivului***

a. Un acreditiv revocabil poate fi modificat sau anulat de banca emitentă în orice moment fără o avizare prealabilă a beneficiarului.

b. Totuşi, banca emitentă trebuie:

i. să ramburseze cealaltă bancă prin care a fost făcut utilizabil acreditivul pentru plata la vedere, prin acceptare sau negociere - pentru orice plată, acceptare sau negociere făcută de o astfel de bancă - înaintea primirii de către acestea a avizării modificării sau anulării, contra documentelor care apar a fi în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului;

ii. să ramburseze altă bancă prin care a fost făcut utilizabil un acreditiv revocabil cu plata la termen, dacă o astfel de bancă, înaintea primirii modificării sau anulării, a acceptat documentele care apar a fi în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului;

Articolul 9: ***Obligaţiile băncilor remitente şi confirmatoare***

a. Un acreditiv irevocabil constituie un angajament ferm al băncii emitente, cu condiţia ca documentele stipulate să fie prezentate băncii desemnate ("Nominated Bank") sau băncii emitente şi să fie în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului şi:

i. dacă acreditivul prevede plata la vedere - să plătească la vedere;

ii. dacă acreditivul prevede plata amânată (deferred) - să plătească la data (ele) scadenţei determinabile în conformitate cu prevederile acreditivului;

iii. dacă acreditivul prevede acceptarea:

a. de către banca emitentă - să accepte cambii tras(e) de către beneficiar asupra băncii emitente şi să le plătească la scadenţă;

sau

b. de către o altă bancă tras ("Drawee Bank") - să accepte şi să plătească la scadenţă cambiile trase de către beneficiar asupra băncii emitente, în cazul în care banca tras stipula în acreditiv că nu acceptă cambiile trase asupra ei, sau să plătească cambiile acceptate, dar neplătite la scadenţă de către o astfel de bancă tras;

iv. dacă acreditivul prevede negocierea - să plătească, fără drept de recurs împotriva trăgătorilor şi/sau deţinătorilor de bună credinţă, cambiile trase de către beneficiar şi/sau documentul(ele) prezentate în cadrul acreditivului. Un acreditiv nu va fi emis, utilizabil prin cambii trase asupra ordonatorului. Dacă totuşi, acreditivul cere cambii trase asupra ordonatorului, băncile vor considera asemenea cambii ca acte adiţionale.

b. Confirmarea unui acreditiv irevocabil de către o altă bancă (banca confirmatoare) ("Confirming Bank") pe baza autorizării sau la cererea băncii emitente, constituie un angajament ferm al băncii confirmatoare, adăugat la cel al băncii emitente, cu condiţia ca documentele stipulate să fie prezentate băncii confirmatoare sau unei alte bănci desemnate, şi ca documentele să fie conforme cu termenii şi condiţiile acreditivului şi:

i. dacă acreditivul prevede plata la vedere - să plătească la vedere

Scanned with OKEN Scanner

ii. dacă acreditivul prevede plata amânată - să plătească la data(ele) scadenţei determinabile în conformitate cu precizările din acreditiv;

iii. dacă acreditivul prevede acceptarea:

a. de către banca confirmatoare - să accepte şi să plătească la scadenţă cambiile trase de către beneficiar asupra băncii confirmatoare;

sau

b. de către altă bancă tras - să accepte şi să plătească la scadenţă cambiile trase de către beneficiar asupra băncii confirmatoare, în cazul în care banca tras stipulează în acreditiv neacceptarea cambiilor trase asupra ei, sau să plătească la scadenţă cambiile acceptate dar neplătite de către o asemenea bancă tras;

iv. dacă acreditivul prevede negocierea - să negocieze fără drept de recurs împotriva trăgătorului şi/sau deţinătorilor de bună credinţă, cambiile trase de către beneficiar şi/sau documentele prezentate în cadrul acreditivului. Un acreditiv nu va fi valabil emis, utilizabil prin cambii trase asupra ordonatorului. Dacă acreditirul, totuşi, precizează cambii trase asupra ordonatorului, băncile vor considera astfel de cambii ca documente adiţionale.

c.i. Dacă altă bancă este autorizată sau solicitată de către banca emitentă să adauge confirmarea ei pentru acreditiv, dar nu este pregătită să facă acest lucru, ea trebuie să informeze neîntârziat banca emitentă;

ii. În afara cazului în care banca emitentă specifică altfel în autorizaţia ei sau în cererea ei de a adăuga confirmarea, banca avizatoare poate aviza acreditivul beneficiarului, fără să adauge confirmarea sa.

d.i. Exceptând prevederile articolului 48, un acreditiv irevocabil nu poate fi modificat sau anulat fără acordul băncii emitente, a băncii confirmatoare, dacă există, şi a beneficiarului;

ii. banca emitentă va fi irevocabil obligată la modificarea acreditivului emis de ea, din momentul emiterii unei astfel de modificări. O bancă confirmatoare îşi poate extinde confirmarea şi asupra modificării şi va fi obligată irevocabil din momentul avizării modificării.

O bancă confirmatoare poate totuşi alege să avizeaze o modificare către beneficiar, fără a-şi extinde confirmarea şi în acest caz, trebuie să informeze neîntârziat banca emitentă şi pe beneficiar;

iii. În afara cazului în care banca emitentă specifică altfel în autorizaţia ei sau în cererea ei de a adăuga confirmarea, banca avizatoare poate aviza acreditivul beneficiarului, fără să adauge confirmarea sa.

d.i. Exceptând prevederile articolului 48, un acreditiv irevocabil nu paote fi modificat sau anulat fără acordul băncii emitente, a băncii confirmatoare, dacă există, şi a beneficiarului;

ii. banca emitentă va fi irevocabil obligată la modificarea acreditivului emisă de ea, din momentul emiterii unei astfel de modificări. O bancă confirmatoare îşi poate extinde confirmarea şi asupra modificării şi va fi obligată irevocabil din momentul avizării modificării.

O bancă confirmatoare poate totuşi alege să avizeze o modificare către beneficiar, fără a-şi extinde confirmarea şi în acest caz, trebuie să informeze neîntârziat banca emitentă şi pe beneficiar;

iii. termenii acreditivului original (sau un amendament la un acreditivi anterior acceptat) vor rămâne valabili pentru beneficiari până când beneficiarul va comunica acceptarea amendamentului băncii care l-a avizat de acest amendament.

Scanned with OKEN Scanner

Beneficiarul trebuie să notifice acceptarea sau refuzul modificărilor. Dacă beneficiarul nu dă o astfel de notificare, prezentarea documentelor la banca desemnată sau banca emitentă conforme cu acreditivul, dar nefiind acceptate modificările, va fi considerată ca o notificare de acceptare de către beneficiar a respectivei modificări şi din acel moment acreditivul va fi modificat;

iv. acceptarea parţială a modificărilor conţinute în unul şi acelaşi aviz de notificare nu este permisă şi, în consecinţă, nu va avea nici un efect.

Articolul 10: ***Tipuri de acreditive***

a. Toate acreditivele trebuie să indice clar dacă sunt utilizabile prin plata la vedere, prin plata amânată, prin acceptare sau negociere.

b.i. În afară de cazul în care acreditivul stipulează că este utilizabil numai de banca emitentă, toate acreditivele trebuie să desemneze banca (banca desemnată) care este autorizată să plătească, să-şi asume un angajament de plată amânat, să accepte cambiile sau să negocieze. În cazul unui acreditiv liber negociabil, orice bancă este banca desemnată.

Prezentarea documentelor trebuie făcută băncii emitente sau băncii confirmatoare, dacă există, sau oricărei alte bănci desemnate;

ii. Negocierea înseamnă cumpărarea cambiilor şi/sau documentelor de către banca autorizată să negocieze. Simpla examinare a documentelor, fără a le cumpăra nu constituie negociere.

c. În afară de cazul în care banca desemnată este chiar confirmatoare, desemnarea de către banca emitentă nu constituie nici un angajament pentru banca desemnată: să plătească, să îşi asume angajamente de plată amânată, să accepte cambiile, sau să negocieze.

Exceptând acordul expres al băncii desemnate comunicat beneficiarului, primirea de către banca desemnată şi/sau examinarea şi/sau expedierea documentelor nu obligă banca să plătească, să-şi asume un angajament de plată amânată, să accepte cambii sau să negocieze.

d. Desemnând altă bancă, sau permiţând altei bănci să negocieze, sau autorizând sau cerându-i altei bănci să adauge confirmarea sa, banca emitentă autorizează o astfel de bancă să plătească, să accepte cambiile sau să negocieze, după caz, contra documentelor care apar a fi în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului şi se obligă să ramburseze această bancă în conformitate cu prevederile acestor articole.

Articolul 11: ***Acreditive teletransmise şi preavizate***

a.i. Când o bancă emitentă dă instrucţiuni unei bănci avizatoare printr-o teletransmitere autentificată să avizeze un acreditiv sau o modificare la un acreditiv, transmiterea se va considera că este un instrument operativ al acreditivului şi/sau modificării operative, şi nici o altă confirmare prin poştă (letrică) nu va fi trimisă. Dacă totuşi se va trimite o confirmare letrică aceasta nu va avea nici un efect, şi banca avizatoare nu va avea nici o obligaţie să verifice o asemenea confirmare cu instrumentul operativ al acreditivului sau cu modificarea operativă primită prin teletransmitere;

ii. Dacă teletransmiterea precizează "urmează detalii compelte" (full details to follow") (sau cuvinte cu înţeles similar), sau specifică faptul că instrumentul operativ

Scanned with OKEN Scanner

al acreditivului sau al modificării operative este confirmarea letrică, atunci teletransmisia nu se va considera a fi instrument operativ al acreditivului sau al modificării. Banca emitentă trebuie să expedieze instrumentul operativ al acreditivului sau a modificării operative unei astfel de bănci avizatoare, fără întârziere.

b. Dacă o bancă utilizează serviciile unei bănci avizatoare pentru avizarea acreditivului către beneficiar, trebuie, de asemenea, să utilizeze serviciile aceleaşi bănci pentru avizarea unei modificări.

c. O preavizare privind emiterea sau modificarea unui acreditiv irevocabil (preavizare), va fi dată numai la banca emitentă, dacă o asemenea bancă este pregătită să emită instrumentul operativ al acreditivului sau modificarea operativă. În afara cazului când se prevede altfel într-un asemenea preaviz de către banca emitentă, banca emitentă care dă un astfel de preaviz va fi irevocabil obligată să emită sau să modifice acreditivul fără întârziere în termeni care să nu fie în contradicţie cu cele prezentate în preaviz.

Articolul 12: ***Instrucţiuni incomplete sau neclare***

Dacă sunt primite pentru avizarea, confirmarea sau modificarea unui acreditiv instrucţiuni incomplete sau neclare, banca căreia i s-a cerut să acţioneze în baza unor asemenea instrucţiuni poate da o notificare preliminară beneficiarului, doar pentru informare, şi fără nici o responsabilitate din partea sa. Această notificare preliminară va preciza clar că este dată doar pentru informare şi fără responsabilitatea băncii avizatoare. În orice caz, banca avizatoare trebuie să informeze banca emitentă despre acţiunea întreprinsă şi să solicite furnizarea informaţiilor necesare.

Banca emitentă trebuie să furnizeze informaţiile necesare, fără întârziere.

Acreditivul va fi avizat, confirmat sau modificat numai când au fost primite instrucţiuni clare şi complete şi dacă banca avizatoare este gata să acţioneze conform instrucţiunilor.

C. OBLIGAŢII ŞI RăSPUNDERI

Articolul 13: ***Standarde pentru examinarea documentelor***

a. Băncile trebuie să examineze toate documentele precizate în acreditiv cu o grijă rezonabilă pentru a se asigura dacă apar a fi sau nu în concordanţă cu termenii şi condiţiile acreditivului. Concordanţa documentelor precizate cu termenii şi condiţiile acreditivului va fi determinată prin practicile bancare internaţionale reflectate în aceste articole. Documentele care apar în faţa lor că nu concordă între ele, vor fi considerate de bănci ca nefiind în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului.

b. banca emitentă, banca confirmatoare dacă există, sau banca desemnată, acţionând în numele lor, vor avea fiecare un timp rezonabil, care să nu depăşească şapte zile bancare din ziua următoare primirii documentelor, să examineze documentele şi să stabilească dacă le acceptă sau refuză şi să informeze, în consecinţă, partea de la care a primit documentele.

c. Dacă acreditivul conţine condiţii fără să menţioneze documentele ce trebuie prezentate în conformitate cu acestea, băncile vor considera aceste condiţii ca nefiind precizate şi le vor ignora.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 14: *Documente cu discrepanţe şi notificarea*

a. Când banca emitentă autorizează o altă bancă să plătească, să-şi asume un angajament de plată amânată, să accepte cambiile sau să negocieze contra documentelor care apar a fi conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului, banca emitentă şi banca confirmatoare, dacă există, sunt obligate:

i. să ramburseze banca desemnată care a plătit, sau şi-a asumat obligaţia de plată amânată, sau a acceptat cambii sau a negociat;

ii. să accepte documentele.

b. După primirea documentelor banca emitentă şi/sau banca confirmatoare, dacă există, sau banca desemnată, acţionând în nume propriu, trebuie să determine numai pe baza documentelor, dacă ele apar a fi sau nu în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului. Dacă documentele nu apar în faţa lor a fi în concordanţă cu termenii şi condiţiile acreditivului băncile pot refuza să accepte documentele.

c. Dacă banca emitentă stabileşte că documentele nu sunt conforme cu termenii şi condiţiile acreditivului, ea poate, din iniţiativă proprie, să se adreseze ordonatorului pentru ridicarea discrepanţelor. Acestea nu trebuie să depăşească perioada menţionată în sub-articolul 13 (b).

d.i. dacă banca emitentă şi/sau banca confirmatoare, dacă există, sau o bancă desemnată, acţionând în nume propriu, decide să refuze documentele, trebuie să anunţe acest lucru prin telecomunicare sau, dacă aceasta nu este posibilă, prin alte mijloace de comunicare rapide, fără întârziere, dar nu mai târziu decât cele 7 zile bancare următoare zilei primirii documentelor. Asemenea notificare va fi adresată băncii de la care s-au primit documentele sau beneficiarului, dacă s-au primit documentele direct de la el;

ii. O asemenea notificare trebuie să precizeze toate neconcordanţele pe baza cărora banca refuză documentele şi trebuie, de asemenea, să precizeze dacă păstrează documentele la dispoziţia sau le returnează prezentatorului.

iii. Banca emitentă şi/sau banca confirmatoare, dacă există, vor fi apoi îndreptăţite să solicite de la banca remitentă ("Remitting Bank"), rambursarea, cu dobândă, a oricăror plăţi care au fost făcute de către acea bancă.

e. Dacă banca emitentă şi/sau banca confirmatoare, dacă există, omite să acţioneze în concordanţă cu prevederile acestui articol şi/sau omite să ţină documentele la dispoziţia prezentatorului sau să i le returneze, banca emitentă şi/sau banca confirmatoare, dacă există, va fi privată de dreptul de a reclama documentele ca nefiind în concordanţă cu termenii şi condiţiile acreditivului.

f. dacă banca remitentă atrage atenţia băncii emitente şi/sau băncii confirmatoare, dacă există, asupra oricăror discrepanţe în documente sau avizează asemenea bănci că a plătit, şi-a asumat angajamentul de plată amânată, a acceptat cambiile sau a negociat sub rezervă sau contra unei garanţii privitoare la asemenea discrepanţe; banca emitentă sau banca confirmatoare, dacă există, nu vor fi astfel scutite de nici una din obligaţiile lor provenind din prevederile acestui articol.

Asemenea rezervă sau garanţie vizează numai relaţiile dintre banca remitentă şi partea faţă de care a existat rezerva sau de la care, ori în contul căreia, a fost obţinută garanţia.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 15: ***Neasumarea răspunderii autenticităţii documentelor***

Băncile nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru forma, suficienţa, acurateţea, autenticitatea, falsificarea sau efectul legal ale oricărui document(e) sau pentru condiţiile generale şi/sau specifice, stipulate în document(e) sau supraadăugate pe acestea; de asemenea, ele nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru descrierea, cantitatea, greutatea, calitatea, condiţia, ambalarea, livrarea, valoarea sau existenţa mărfurilor reprezentate prin document(e) sau pentru buna credinţă sau actele şi/sau omisiunile, solvabilitatea, îndeplinirea obligaţiilor sau reputaţia expeditorilor, cărăuşilor, transportatorilor, destinatarilor sau asiguratorilor mărfurilor sau oricărei alte persoane, oricare ar fi ea.

Articolul 16: ***Neasumarea răspunderii pentru transmiterea mesajelor***

Băncile nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele care decurg din întârzierea şi/sau pierderea pe parcursul transportului a oricărui mesaj(e), scrisoare(i) sau document(e) sau pentru întârzierea, mutilarea sau altă eroare(i) intervenită în transmiterea oricărei telecomunicări. Băncile nu-şi asumă nici o obligaţie sau răspundere pentru erori în traducerea şi/sau interpretarea termenilor tehnici şi îşi rezervă dreptul de a transmite termenii şi condiţiile acreditivului fără să-i traducă.

Articolul 17: ***Forţa majoră***

Băncile nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele ivite decurgând din întreruperea activităţilor datorate de forţă majoră, calamităţi naturale, revolte, mişcări civile, insurecţii, războaie sau alte cauze în afara controlului lor, sau cele provocate de greve sau blocări de activitate (lock-out). În afară de cazul în care sunt special autorizate, băncile, până la reluarea activităţii lor, nu vor plăti, nu-şi vor asuma angajamentul de plată amânată defferd, nu vor accepta cambiile, nu vor negocia acreditivele care au expirat în timpul unor asemenea întreruperi ale activităţilor lor.

Articolul 18: ***Neasumarea răspunderii pentru acţiunile unei alte părţi instructate***

a. Băncile care utilizează serviciile unei alte bănci sau ale altor bănci cu scopul de a da curs instrucţiunilor ordonatorului, fac aceasta pe contul şi pe riscul ordonatorului.

b. Băncile nu-şi asumă nici o obligaţie sau răspundere dacă instrucţiunile pe care le transmit sunt îndeplinite, chiar dacă ele au luat iniţiativa în alegerea acelei bănci sau acelor alte bănci.

c.i. O parte care dă instrucţiuni altei părţi să presteze servicii este obligată să-i plătească acesteia toate cheltuielile, inclusiv comisioane, taxe, spezе, costuri sau cheltuieli efectuate de către partea instructată pentru executarea instrucţiunilor primite de la ea.

ii. În cazul în care acreditivul precizează că asemenea cheltuieli sunt în contul unei terţe părţi, alta decât cea care dă instrucţiunile, iar cheltuielile nu pot fi recuperate, partea care a dat instrucţiunile va fi în final obligată să le plătească.

d. Ordonatorul acreditivului va fi răspunzător şi va fi dator să asigure (indemnity) băncile contra tuturor obligaţiilor şi responsabilităţilor impuse de legile şi uzanţele existente în ţările străine.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 19: ***Aranjamentele de rambursare de la bancă la bancă***

a. Dacă o bancă emitentă intenţionează ca rambursarea la care este îndreptăţită o bancă plătitoare, acceptatoare sau negociatoare să fie obţinută de către bancă (banca solicitatoare) ("Claining Bank") de la o altă bancă (banca rambursatoare) ("Reimbursing Bank"), banca emitentă va trebui să transmită în timp util băncii rambursatoare instrucţiunile corespunzătoare sau autorizarea de a onora astfel de cereri de rambursare.

b. Băncile emitente nu vor cere băncii solicitatoare (Claining Bank) să vertifice băncii rambursatoare că au făcut plata în conformitate cu termenii şi condiţiile acreditivului.

c. O bancă emitentă nu va fi eliberată de nici una din obligaţiile sale de a asigura ea însăşi rambursarea dacă rambursarea nu a fost primită de banca solicitatoare (Claining Bank) de la banca rambrusatoare (Reimbrusing Bank).

d. Banca emitentă va fi răspunzătoare faţă de banca solicitatoare pentru orice pierdere de dobândă, dacă rambursarea nu a fost asigurată la prima cerere de către banca rambursatoare sau în alt mod specificat în acreditiv, sau după o înţelegere mutuală după caz.

e. Cheltuielile băncii rambursatoare vor fi în contul băncii emitente. Totuşi, în cazurile în care cheltuielile sunt în contul unei terţe părţi, este responsabilitatea băncii să specifice acest lucru în acreditivul original şi în autorizarea de rambursare. În cazurile în care cheltuielile băncii rambursatoare sunt în contul unei terţe părţi, ele trebuie colectate, de la banca solicitatoare, atunci când acreditivul a fost utilizat la ea. În cazul în care acreditivul nu este utilizat, cheltuielile băncii rambursatoare cad în sarcina băncii emitente.

D. DOCUMENTELE

Articolul 20: ***Ambiguitatea privind emitenţii documentelor***

a. Termenii ca "de prima clasă" ("first class"), "binecunoscut" ("well known"), "calificat" ("qualified"), "independent" ("independent"), "oficial" ("official"), "competent" ("competent"), "local" ("local") şi alţii asemenea, nu vor fi folosiţi pentru a descrie emitenţii oricăror documente spre a fi prezentate într-un acreditiv. Dacă asemenea termeni sunt incluşi într-un acreditiv băncile vor accepta documentele aşa cum au fost prezentate, cu condiţia ca ele să apară a fi în concordanţă cu ceilalţi termeni şi condiţii ale acreditivului şi să nu fi fost emise de către beneficiar.

b. Dacă nu e altfel precizat în acreditiv, băncile vor accepta, de asemenea, ca document original, un document întocmit sau care apare a fi fost întocmit:

i. prin sisteme de reproducere grafică, automată sau computerizată;

ii. prin copie la indigo, cu condiţia ca să fie marcat ca original şi unde este necesar, să fie semnat.

Un document poate fi semnat de mână, prin facsimil, prin semnătură perforată, prin simbol sau prin orice altă metodă de autentificare mecanică sau electronică.

c.i. Dacă nu s-a precizat altfel în acreditiv, băncile vor accepta drept copii, documentul sau documentele marcate copii sau nemarcate a fi originale, copiile nu este necesar să fie semnate;

Scanned with OKEN Scanner

ii. Dacă acreditivul care precizează prezentarea mai multor documente cum ar fi "duplicate" ("duplicate"), "două copii" ("two copies") şi altele, cerinţa se consideră satisfăcută prin prezentarea unui original, iar restul, copii, exceptând cazul când documentul însuşi precizează altfel.

d. În afara cazului în care acreditivul se precizează altfel, condiţia din acreditiv prin care cere ca un document să fie autentificat, validat, legalizat, vizat, certificat sau indicând o cerere similară, va fi satisfăcută prin orice semnătură, marcare, timbru sau etichetă pe acel document care apare că satisface condiţiile de mai sus.

Articolul 21: ***Neprecizarea emitentului şi conţinutului documentelor***

Când alte documente, decât cele de transport, de asigurare şi factori comerciali, sunt cerute a fi prezentate, acreditivul trebuie să stipuleze de către cine să fie emise aceste documente şi modul lor de redactare sau ce date trebuie să conţină. Dacă acreditivul nu conţine precizări în acest sens, băncile vor accepta asemenea documente aşa cum sunt prezentate cu condiţia ca datele pe care le conţin, să nu fie incompatibile cu toate celelalte documente precizate că trebuie prezentate.

Articolul 22: ***Data emiterii documentelor - data acreditivului***

Dacă nu s-a precizat altfel în acreditiv, băncile vor accepta un document care are ca dată de emitere o dată anterioară datei deschiderii acredivitului; importantă este condiţia ca acest document să fie prezentat în limitele de timp stabilite în acreditiv şi în aceste articole.

Articolul 23: ***Conosamentul maritim/oceanic***

a. Dacă prin acreditiv se solicită un conosament acoperind un transport "port-la-port" ("port-to-port"), băncile, dacă nu este precizat altfel în acreditiv, vor accepta un document, oricum ar fi numit, care:

i. apare în textul său că indică numele cărăuşului şi ca fiind semnat sau autentificat de către:

- cărăuş sau un agent desemnat de, sau acţionând în numele cărăuşului,

sau

- căpitan sau un agent desemnat de, sau acţionând în numele căpitanului.

Orice semnătură sau autentificare a cărăuşului sau a căpitanului trebuie să fie identificată ca aparţinând cărăuşului sau căpitanului, după caz. Un agent care semnează sau autentifică pentru cărăuş sau căpitan, trebuie, de asemenea, să indice numele şi calitatea părţii respective, respectiv cărăuş sau căpitan, în numele căruia acţionează acest agent;

şi

ii. indică faptul că mărfurile au fost încărcate la bord sau expediate cu o navă numită.

Încărcarea la bord sau expedierea cu o navă numită poate fi indicată prin cuvinte pre-imprimate pe carosament, că mărfurile au fost încărcate la bordul vasului sau transportate cu nava, în care caz, data emiterii conosamentului va fi considerată data încărcării la bord şi data livrării.

În toate celelalte cazuri încărcarea la bordul navei numite trebuie să fie evidenţiată printr-o notaţie pe conosament, care să menţioneze data la care mărfurile au fost încărcate la bord, caz în care data notaţiei "la bord" va fi considerată data livrării.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă conosamentul conţine indicaţia "vas prevăzut" ("intended vessel") sau altă precizare similară în legătură cu vasul, încărcarea la bordul vasului numit trebuie să fie evidenţiată prin adnotarea "La bord" ("On board") pe conosament, data la care mărfurile au fost încărcate la bord, şi numele vasului pe care mărfurile au fost încărcate, chiar dacă au fost încărcate pe vasul numit "vas prevăzut".

Dacă conosamentul indică un loc de recepţie sau de preluare spre încărcare diferit de portul de încărcare, adnotarea "La bord" trebuie să includă şi portul de încărcare precizat în acreditiv şi numele vasului pe care mărfurile au fost încărcate, chiar dacă ele au fost încărcate pe vasul numit în conosament. Această prevedere se aplică, de asemenea, ori de câte ori încărcarea la bordul vasului este indicată prin pretipărire pe conosament;

şi

iii. indică portul de încărcare şi portul de descărcare precizate în acreditiv cu toate că acestea:

a. indică portul de încărcare diferit de portul de descărcare şi/sau un loc de destinaţie finală diferit de portul de descărcare,

şi/sau

b. conţine indicaţia "desemnat" sau o precizare similară în legătură cu portul de încărcare şi/sau portul de descărcare, atâta timp cât documentul precizează, de asemenea, porturile de încărcare şi/sau de descărcare, precizate în acreditiv:

şi

iv. constă dintr-un singur original al conosamentului sau, dacă este emis în mai multe exemplare decât un original, întregul set astfel emis;

şi

c. apare să conţină toţi termenii şi condiţiile de transport sau o parte din asemenea termeni şi condiţii prin referire la o sursă sau un document altul decât conosamentul (formă scurtă/conosament cu verso-ul în alb); băncile nu vor examina conţinutul unor asemenea termeni şi condiţii;

vi. nu conţine nici o indicaţie că este subiect al unui contract "charter-party" şi/sau indicaţii că vasul cărăuş este propulsat numai cu pânze;

şi

vii. în orice alte privinţe respectă precizările din acreditiv.

b. În spiritul acestul articol, transbordarea înseamnă descărcarea şi reîncărcarea, de pe un vas pe alt vas, în timpul transportului pe ocean de la portul de încărcare la portul de descărcare precizate în acreditiv.

c. În afara cazului în care transbordarea e interzisă prin acreditiv, băncile vor accepta un conosament care indică faptul că mărfurile vor fi transbordate, cu condiţia ca întregul transport oceanic să fie acoperit de unul şi acelaşi conosament.

d. Chiar dacă acreditivul interzice transbordarea, băncile vor accepta un conosament care:

i. indică faptul că transbordarea va avea loc atâta timp cât încărcătura este transportată în container(e), trailer(e) şi/sau barjă(e) "LASH" şi este astfel evidenţiată prin conosament, cu condiţia ca întregul transport oceanic să fie acoperit de unul şi acelaşi conosament;

ii. cuprinde clauze care stabilesc că transportorul şi rezervă dreptul de a transborda.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 24: *Conosamentul maritim nenegociabil (non negociable sea waybill)*

a. Dacă în acreditiv se cere conosament maritim nenegociabil acoperind o livrare "port-la-port" şi dacă nu se stipulează astfel în acreditiv, băncile vor accepta un document oricum s-ar numi el care:

i.a. pare să indice numele cărăuşului semnat sau altfel autentificat de către:

- cărăuş sau un agent desemnat care acţionează în numele cărăuşului
- căpitan sau un agent numit care acţionează în numele şi pentru căpitan.

Orice semnătură sau autentificarea cărăuşului sau căpitanului trebuie să fie identificabilă ca aparţinând cărăuşului sau căpitanului, după caz. Un agent care semnează sau autentifică în numele cărăuşului sau căpitanului trebuie să indice, de asemenea, numele şi calitatea părţii, respectiv cărăuş sau căpitan, în numele căruia agentul respectiv acţionează;

şi

ii. indică faptul că mărfurile au fost încărcate la bord sau transportate pe un vas.

Încărcarea la bord sau preluarea spre încărcare pe vasul desemnat poate fi indicată prin intermediul unor cuvinte pretipărite pe conosamentul vasului maritim negociabil, atestând că mărfurile au fost încărcate la bordul vasului desemnat sau preluate spre încărcare pe vasul desemnat, caz în care data emiterii conosamentului maritim nenegociabil va fi data încărcării la bord şi data expedierii.

În toate celelalte cazuri încărcarea la bordul vasului desemnat trebuie evidenţiată de o notaţie pe conosamentul maritim nenegociabil care va conţine data la care mărfurile au fost încărcate la bord, caz în care data adnotării "La bord" va fi considerată ca dată a livrării.

Dacă conosamentul maritim nenegociabil conţine indicaţia "vas prevăzut" sau precizări similare în legătură cu vasul, încărcarea la bordul vasului desemnat trebuie evidenţiată de o adnotare "La bord" pe conosamentul maritim nenegociabil care, adăugată datei la care mărfurile au fost încărcate la bord, include numele vasului pe care mărfurile au fost încărcate, chiar dacă ele au fost încărcate pe vasul numit "vasul prevăzut".

Dacă conosamentul maritim nenegociabil indică un loc de recepţie sau preluare diferit de portul de încărcare, adnotarea "La bord" trebuie, de asemenea, să includă portul de încărcare precizat în acreditiv şi numele vasului pe care mărfurile au fost încărcate, chiar dacă ele au fost încărcate pe vasul desemnat în conosamentul maritim nenegociabil. Această prevedere se aplică, de asemenea, ori de câte ori încărcarea "la bord" este indicată prin tipărire pe conosamentul maritim nenegociabil;

iii. indică portul de încărcare şi portul de descărcare precizate în acreditiv chiar dacă aceasta:

a. indică un loc de prelucrare diferit de portul de încărcare şi/sau un loc de destinaţie finală diferit de portul de descărcare,

şi/sau

b. conţine indicaţia "prevăzut" sau precizări similare în legătură cu portul de încărcare şi/sau portul de descărcare, atâta timp cât documentul menţionează, de asemenea, porturile de încărcare şi/sau descărcare precizate de acreditiv;

iv. conţine un singur original al conosamentului maritim nenegociabil sau, dacă este emis în mai multe exemplare, întregul set astfel emis;

Scanned with OKEN Scanner

şi

v.a. pare să conţină toţi termenii şi condiţiile de transport sau o parte din aceşti termeni şi condiţii cu referire la o sursă sau alte documente, altele decât conosamentul maritim nenegociabil (forma scurtă/ conosamentul maritim nenegociabil cu versoul alb);

băncile nu vor examina conţinutul unor asemenea termeni şi condiţii;

şi

vi. nu conţine nici o indicaţie că este subiect de contract "charter-party" şi/sau indicaţii că vasul este propulsat numai de pânze;

şi

vii. în orice alte privinţe respectă toate precizările din acreditiv.

b. În spiritul acestui articol, transbordarea înseamnă descărcarea şi reîncărcarea, de pe un vas pe alt vas, în timpul cursei transportului pe ocean de la portul de încărcare la portul de descărcare precizat în acreditiv.

c. Numai dacă transbordarea nu este interzisă prin termenii acreditivului, băncile vor accepta un conosament maritim care indică faptul că mărfurile vor fi transbordate, cu condiţia ca întregul transport oceanic să fie acoperit de unul şi acelaşi conosament maritim nenegociabil;

d. chiar dacă acreditivul interzice transbordarea, băncile vor accepta conosamentul maritim nenegociabil care:

i. indică faptul că transbordarea va avea loc atâta timp cât încărcătura principală este transportată în containere, trailere şi/sau barje "LASH" şi este astfel menţionat pe conosamentul maritim nenegociabil, cu condiţia ca întregul transport oceanic să fie acoperit de unul şi acelaşi conosamentul maritim nenegociabil;

şi/sau

ii. cuprinde clauze prin care se precizează că transportatorul îşi rezervă dreptul de a transborda.

Articolul 25: *Conosamentul "charter-party"*

a. Dacă un acreditiv precizează sau permite un conosament "charter-aprty", băncile, dacă nu este astfel precizat în acreditiv, vor accepta un document, oricum s-ar numi el, care:

i. conţine orice indicaţie că acesta este obiectul unui contract "charter-party";

ii. apare a fi semnat sau autentificat de către:

- căpitan sau un agent desemnat acţionând pentru sau în numele căpitanului

- proprietarul sau un agent desemnat acţionând pentru sau în numele proprietarului

Orice semnătură sau autentificare a căpitanului sau proprietarului trebuie să fie identificabilă ca fiind a căpitanului sau proprietarului, după caz. Un agent semnând sau autentificând în numele căpitanului sau proprietarului, trebuie, de asemenea, să indice numele şi calitatea părţii, respectiv, căpitan sau proprietar, în numele căruia acţionează agentul;

şi

iii. indică sau nu indică numele cărăuşului;

şi

iv. faptul că mărfurile au fost încărcate la bord sau îmbarcate pe vasul desemnat.

Încărcarea la bord sau preluarea spre încărcare pe vasul desemnat poate fi indicată prin pretipărire pe conosament că mărfurile au fost încărcate la bordul

Scanned with OKEN Scanner

vasului desemnat sau preluate spre încărcare cu vasul desemnat, caz în care data emiterii conosamentului se consideră a fi data încărcării la bord şi data livrării transportului.

În toate celelalte cazuri încărcarea la bord pe un vas desemnat trebuie evidenţiată printr-o notaţie pe conosament, care indică data la care mărfurile au fost încărcate la bord, în care caz data adnotării "La bord" se va considera a fi data transportului.

şi

v. indică portul de încărcare şi portul de descărcare precizate în acreditiv

şi

constă dintr-un singur original al conosamentului sau, dacă a fost emis în mai multe exemplare decât un original, întregul set astfel emis;

şi

vii. nu conţine nici o indicaţie că vasul este propulsat numai de pânze

şi

viii. în orice alte privinţe toate precizările din acreditiv

b. Chiar dacă acreditivul cere prezentarea contractului "charter-party" care a stat la baza conosamentului "charter-party", băncile nu vor examina un asemenea contract "charter-party", şi vor trece peste el fără nici o responsabilitate din partea lor.

Articolul 26: ***Documentul de transport combinat (multimodal)***

a. Dacă acreditivul stipulează un document de transport care acoperă cel puţin două moduri diferite de transport (transport combinat) ("multimodal transport"), băncile, dacă acreditivul nu precizează altfel, vor accepta documentul, oricum s-ar numi el, dacă:

i. apare să indice numele cărăuşului sau al operatorului de transport combinat şi să fi fost semnat sau altfel autentificat de către:

- cărăuş sau operatorul de transport combinat sau agent numit care acţionează în numele cărăuşului sau al operatorului de transport combinat;

sau

- căpitanul sau agentul numit acţionând pentru sau în numele căpitanului.

Orice semnătură sau autentificare a cărăuşului, a operatorului de transport combinat sau a căpitanului trebuie să fie identificabilă ca fiind a cărăuşului, operatorului de transport combinat sau căpitanului, după caz. Un agent semnând sau autentificând pentru cărăuş, operatorul de transport combinat sau căpitan, trebuie, de asemenea, să indice numele şi calitatea părţii, respectiv, cărăuş, operator de transport combinat sau căpitan în numele căruia acţionează ca agent.

şi

ii. indică faptul că mărfurile au fost expediate, preluate spre încărcare sau încărcate la bord.

Expedierea, preluarea spre încărcare sau încărcarea la bord poate fi indicată prin cuvinte cu acest sens pe documentul de transport combinat şi data emiterii acestuia va fi considerată a fi data expedierii, preluării sau încărcării la bord şi ca dată a livrării.

Totuşi, dacă documentul indică printr-o ştampilă sau altfel o dată a expedierii, preluării sau încărcării la bord, o asemenea dată va fi considerată a fi data livrării.

şi

Scanned with OKEN Scanner

iii.a. indică locul preluării spre încărcare precizat în acreditiv care poate fi diferit de portul, aeroportul sau locul încărcării şi locul destinaţiei finale precizat în acreditiv care poate fi diferit de portul, aeroportul sau locul de descărcare,

şi/sau

b. conţine indicaţia "desemnat" (intended) sau cuvinte cu înţeles similar în legătură cu vasul şi/sau portul de descărcare;

iv. constă dintr-un singur original al documentului de transport combinat sau, dacă este emis în mai multe exemplare, setul complet astfel emis;

v. apare să conţină toţi termenii şi condiţiile de livrare sau o parte din asemenea termeni şi condiţii cu referire la o sursă sau un document, altul decât documentul de transport combinat (forma scurtă/ documentul de transport combinat cu versoul în alb) băncile nu vor examina conţinutul unor asemenea termeni şi condiţii;

şi

vi. nu conţine indicaţia că e subiect de "charter-party" şi/sau indicaţia că vasul este propulsat numai de pânze;

şi

vii. în orice alte privinţe respectă toate precizările din acreditiv.

b. Chiar dacă acreditivul interzice, transbordarea poate sau va avea loc, cu condiţia ca întregul transport să fie acoperit de unul şi acelaşi document de transport combinat.

Articolul 27: ***Documente de transport aerian***

a. Dacă acreditivul cere un document de transport aerian, băncile, dacă acreditivul nu stipulează astfel, vor accepta un document, oricum s-ar numi, care:

i. apare să indice numele cărăuşului şi să fie semnat sau autentificat de către:

- cărăuş

sau

- un agent numit care acţionează pentru sau în numele cărăuşului.

Orice semnătură sau autentificare a cărăuşului trebuie să poată fi identificabilă ca fiind a cărăuşului. Un agent semnând sau autentificând pentru cărăuş, trebuie, de asemenea, să indice numele şi calitatea părţii, respectiv, transportator, în numele căruia acţionează;

şi

ii, indică faptul că mărfurile au fost acceptate pentru transport;

şi

iii. când acreditivul cere data reală a expedierii, indicată printr-o notaţie expresă a unei astfel de date, data expedierii astfel indicată pe documentul de transport aerian va fi considerată ca dată a livrării.

În spiritul acestui articol, informaţiile care sunt trecute într-o căsuţă pe documentul de transport (marcată "Numai pentru uzul transportatorului - "For Currier Use Only" sau expresii similare) referitoare la numărul şi data zborului, nu vor fi considerate ca notaţii specifice pentru a preciza data expedierii.

În toate celelalte cazuri data emiterii documentului de transport aerian va fi considerată a fi data livrării;

şi

iv. indică aeroportul de plecare şi aeroportul de destinaţie menţionate în acreditiv;

Scanned with OKEN Scanner

și

v. apare să fie originalul pentru expeditor/încărcător chiar dacă acreditivul stipulează întregul set de originale, sau expresii similare;

și

vi. apare să conțină toți termenii și condițiile de livrare sau numai o parte din asemenea termeni sau condiții, făcându-se referire la o sursă sau un alt document, altul decât documentul de transport aerian;

băncile nu vor examina conținutul unor astfel de termeni sau condiții;

și

vii. în orice alte privințe respectă toate precizările din acreditiv.

b. În spiritul acestui articol, transbordarea înseamnă descărcarea și reîncărcarea dintr-un avion în alt avion, în timpul cursei transportului de la aeroport de plecare la cel de destinație precizate în acreditiv.

c. Chiar dacă acreditivul interzice transbordarea, băncile vor accepta un document de transport care indică faptul că o transbordare va fi sau va avea loc cu condiția ca transportul să fie acoperit de unul și același document de transport.

Articolul 28: *Documente de transport rutier: feroviar sau transport fluvial intern*

a. Dacă prin acreditiv se cere un document de transport rutier, feroviar sau pe apele fluviale interne, băncile, dacă nu se precizează altfel în acreditiv, vor accepta un document de tipul celui cerut, oricum ar fi numit el, care:

i. apare să indice numele cărăușului sau un agent care acționează în numele sau pentru cărăuș și/sau poartă ștampilă de recepție sau altă indicație de primire de către cărăuș sau de către un agent numit care acționează pentru și în numele cărăușului.

Orice semnătură, autentificare, ștampilă sau altă indicație a primirii de către cărăuș trebuie să fie autentificată ca fiind a cărăușului. Un agent semnând sau autentificând pentru cărăuș trebuie, de asemenea, să indice numele și calitatea părții, respectiv: cărăuș, în numele căruia acel agent acționează;

și

ii. indică faptul că mărfurile au fost primite pentru încărcare, expediere sau transport sau formulări cu acest efect. Data emiterii va fi considerată ca dată a transportului, dacă documentul de transport conține o ștampilă de recepție, caz în care data ștampilei de recepție va fi considerată ca dată a livrării;

și

iii. indică locul de încărcare și locul de destinație prevăzute în acreditiv;

și

iv. în toate celelalte privințe, respectă condițiile din acreditiv.

b. În absența oricărei indicații pe documentul(ele) de transport în ce privește numărul de documente emise, banca va accepta documentul(ele) de transport prezentat(e) ca fiind întregul set completat.

Băncile vor accepta ca original(e) documentul(le) de transport marcat(e) sau nu ca original(e).

c. În spiritul acestui articol, transbordarea înseamnă descărcarea și reîncărcarea de pe un mijloc de transport pe altul, prin diferite moduri de transport, în timpul cursei transportului de la locul de încărcare la locul de destinație precizate în acreditiv.

Scanned with OKEN Scanner

d. Chiar dacă acreditivul interzice transbordarea, băncile vor accepta un document de transport rutier, feroviar sau pe apele fluviale interne care indică faptul că transbordarea poate sau va avea loc, cu condiţia ca întregul transport să fie acoperit de unul şi acelaşi document de transport şi cu acelaşi mod de transport.

Articolul 29: ***Recipise poştale şi de curier***

a. Dacă acreditivul cere recipisa poştală sau certificat de expediere prin poştă, băncile, dacă acreditivul nu precizează altfel, vor accepta o recipisă poştală sau un certificat de expediere prin poştă, care:

i. apare să fi fost ştampilat sau altfel autentificat şi datat la locul stipulat în acreditiv ca fiind locul de expediere a mărfurilor şi o asemenea dată se va considera a fi data transportului sau expedierii;

şi

ii. în toate celelalte privinţe respectă stipulările din acreditiv.

b. Dacă acreditivul cere un document emis de către un curier sau expediat prin serviciul de expediţie evidenţiind primirea mărfurilor pentru livrare, băncile, dacă acreditivul nu stipulează altfel, vor accepta un document, oricum s-ar numi el, care:

i. apare să indice numele curierului/serviciului şi ca fiind ştampilat, semnat sau altfel autentificat de către curier/serviciu (dacă acreditivul nu solicită în mod special un document emis de către un curier/serviciu desemnat, băncile vor accepta un document emis de orice curier/serviciu);

şi

ii. indică o dată a preluării sau a recepţiei sau expresii cu acelaşi efect, data respectivă fiind considerată a fi data livrării sau expedierii;

şi

iii. în toate celelalte privinţe respectă precizările din acreditiv.

Articolul 30: ***Documente de transport emise de către agenţiile de expediţie***

Dacă în acreditiv nu este prevăzut altfel, băncile vor accepta un document de transport emis de către o agenţie de expediţie numai dacă apare să indice:

i. numele cărăuşului sau operatorului de transport combinat şi să fi fost semnat sau altfel autentificat de către agentul de expediţie, ca agent numit să acţioneze în numele cărăuşului sau operatorului de transport combinat (multimodal).

Articolul 31: ***"pe punte" (on deck"), "greutatea şi numărătoarea declarată de expeditor" ("skiper's load and count"), "numele expeditorului" ("name of consignor")***

Dacă în acreditiv nu se precizează altfel, băncile vor accepta un document de transport care:

i. nu indică, în cazul transportului maritim sau prin mai mult de un singur mijloc de transport, incluzând transportul maritim, faptul că mărfurile sunt sau vor fi încărcate pe punte. Totuşi, băncile vor accepta un document de transport care conţine o prevedere conform căreia mărfurile pot fi încărcate pe punte, cu condiţia să nu fie expres menţionat că ele sunt sau vor fi încărcate pe punte;

şi/sau

Scanned with OKEN Scanner

ii. poartă o clauză referitoare la aceasta cum ar fi "skiper's load and count" sau "said by shiper to contain" sau cuvinte cu efect similar.

şi/sau

iii. indică ca expeditor al mărfurilor o terţă parte alta decât beneficiarul acreditivului.

Articolul 32: ***Documente de transport curate***

a. Un document de transport curat este acela care nu poartă nici o clauză sau notaţie care să declare expres o deteriorare a mărfurilor şi/sau a ambalajului.

b. Băncile nu vor accepta un document de transport care poartă asemenea clauze sau notaţii în afara cazului când acreditivul precizează în mod expres clauze sau notaţii care pot fi acceptate.

c. Băncile vor considera ca fiind respectată condiţia cerută de un acreditiv ca un document de transport să poarte clauza "curat la bord" ("clean on board"), dacă documentul de transport îndeplineşte condiţiile cerute de acest articol şi de articolele 23, 24, 25, 27, 28 sau 30.

Articolul 33: ***Documentele de transport cu navlu plătibil/plătit în avans***

a. Dacă în acreditiv nu se stipulează altfel, sau dacă nu sunt în contradicţie cu vreunul din documentele prezentate în acreditiv, băncile vor accepta documentele de transport care prevăd că navlul sau cheltuielile de transport (numite în continuare "navlu" ("feight") urmează să fie plătite.

b. Dacă acreditivul precizează că documentul de transport trebuie să indice că navlu a fost plătit sau plătit în avans, băncile vor accepta un document de transport pe care apar marcate cuvinte indicând clar plata sau plata în avans a navlului, prin ştampilare sau altfel, sau pe care apar marcate cuvinte indicând clar plata sau plata în avans a navlului este indicată prin alte mijloace. Dacă acreditivul cere ca taxele de curier să fie plătite sau plătite în avans, băncile vor accepta, de asemenea, un document de transport emis de către un curier sau un serviciu de expediţie evidenţiind că taxele de curier sunt în contul unei terţe părţi, alta decât a destinatarului.

c. Termenii "navlu plătibil în avans" ("freight prepayable") sau "navlu care urmează să fie plătit în avans" ("freight to be prepaid") sau cuvinte cu înţeles similar dacă apar pe documentul de transport, nu vor fi acceptate ca fiind o dovadă a plăţii navlului.

d. Băncile vor accepta documente de transport purtând o menţiune prin ştampilare sau în alt mod cu privire la costurile adiţionale navlului, cum ar fi costuri sau plăţi legate de încărcarea, descărcarea sau cu operaţii similare, dacă prin acreditiv nu se interzice în mod expres asemenea menţiuni.

Articolul 34: ***Documentele de asigurare***

a. Documentele de asigurare trebuie să apară ca fiind emise de către companii de asigurare sau alţi asiguratori (underwriters) sau agenţii acestora.

b. Dacă documentul de asigurare indică faptul că a fost emis în mai multe originale, toate originalele trebuie prezentate, dacă nu se precizează altfel în acreditiv.

c. Notele de acoperire, emise de brokeri nu vor fi acceptate dacă nu se prevede special în acreditiv.

Scanned with OKEN Scanner

d. Dacă nu se precizează altfel în acreditiv, băncile vor accepta un certificat de asigurare sau o declaraţie sub acoperire deschisă presemnată de companiile de asigurare, alţi asiguratori (underwriters) sau agenţii lor. Dacă un acreditiv cere, în mod special, un certificat de asigurare sau o declaraţie de acoperire deschisă, băncile vor accepta, în locul acestora, o poliţă de asigurare.

e. Dacă în acreditiv nu se prevede altfel sau dacă nu apare pe documentul de asigurare că acoperirea este efectivă cel mai târziu data încărcării la bord, sau expedierii, sau preluării spre încărcare a mărfurilor, băncile nu vor accepta un document de asigurare care poartă o dată de asigurare posterioară datei încărcării la bord sau expedierii sau preluării spre încărcare aşa cum este indicată aceasta într-un asemenea document de transport.

f.i. dacă nu se precizează altfel în acreditiv, documentul de asigurare trebuie să fie exprimat în aceeaşi monedă ca şi acreditivul;

ii. dacă nu este altfel prevăzut în acreditiv, suma minimă pentru care documentul de asigurare trebuie să indice că asigurarea a fost efectuată, este valoarea C.I.F. (cost asigurare şi navlu port de destinaţie numit) sau C.I.P. (transport şi asigurare plătite până la loc de destinaţie numit) a mărfurilor, în funcţie de caz, plus 10%, dar numai atunci când valoarea C.I.F. sau C.I.P. poate fi determinată din documente. Altfel, băncile vor accepta ca sumă minimă 110% din suma precizată prin acreditiv de plătit, acceptat sau negociat, sau 110% din valoarea totală a facturii, oricare dintre ele este mai mare.

Articolul 35: ***Tipuri de asigurări***

a. Acreditivul trebuie să precizeze tipul asigurării cerut, şi, dacă este cazul, riscurile suplimentare care trebuie să fie acoperite. Termeni imprecişi ca "riscuri obişnuite" ("usual risks") sau "riscuri curente" ("customary risks") nu vor fi utilizaţi; dacă sunt utilizaţi băncile vor accepta documente de asigurare aşa cum sunt prezentate, fără nici o responsabilitate pentru riscurile care nu au fost acoperite.

b. În lipsa unor precizări specifice în acreditiv, băncile vor accepta documentele de asigurare aşa cum sunt prezentate, fără nici o responsabilitate pentru orice riscuri care nu au fost acoperite.

c. Dacă acreditivul nu precizează altfel, băncile vor accepta un document de asigurare care indică faptul că acoperirea este subiect al fransizei sau a unei fransize deductibilă.

Articolul 36: ***Asigurarea contra tuturor riscurilor***

Când acreditivul precizează "asigurarea împotriva tuturor riscurilor" ("insurance against all risks") băncile vor accepta un document de asigurare care conţine orice adnotaţie sau clauza "toate riscurile" ("all risks"), chiar dacă poartă sau nu titlu "toate riscurile", chiar dacă documentul de asigurare indică faptul că anumite riscuri sunt excluse, şi nu-şi vor asuma nici o responsabilitate pentru vreun risc neacoperit.

Articolul 37: ***Facturi comerciale***

a. Dacă acreditul nu menţionează altfel, facturile comerciale:

i. trebuie să apară ca fiind emise de către beneficiarul numit în acreditiv (exceptând prevederile articolului 48);

Scanned with OKEN Scanner

şi

ii. trebuie emise pe numele ordonatorului (exceptând prevederile sub-articolului 48(h));

şi

iii. nu trebuie să fie semnate.

b. Dacă acreditivul nu menţionează altfel, băncile pot refuza facturile comerciale emise pentru sume mai mari decât sumele permise prin acreditiv. Totuşi, dacă o bancă autorizată să plătească, să-şi asume un angajament de plată amânată, să accepte cambii sau să negocieze un acreditiv acceptă asemenea facturi, decizia ei va angaja toate părţile, cu condiţia ca această bancă să nu fi plătit, să nu-şi fi asumat un angajament de plată amânată, să nu fi acceptat cambii sau să fi ngociat pentru o sumă mai mare valorii permise de acreditiv.

c. Descrierea mărfurilor în factura comercială trebuie să corespundă cu descrierea din acreditive. În toate celelalte documente mărfurile trebuie descrise în termeni generali care să nu fie în discordanţă cu descrierea din acreditiv a mărfurilor.

Articolul 38: ***Alte documente***

Dacă acreditivul cere o atestare sau certificare a greutăţii în cazul altui transport decât pe mare, băncile vor accepta o specificare a greutăţii sau o declarare a greutăţii care pare să fi fost indicată pe documentul de transport de către cărăuş dau agentul său, numai dacă acreditivul nu precizează în mod specific că atestarea sau certificarea greutăţii trebuie să fie făcută prin intermediul unui document separat.

E. PREVEDERI DIVERSE

Articolul 39: ***Abateri de la valoarea, cantitatea, şi preţul unitar din acreditiv***

a. Cuvintele ca "în jur de" ("about"), "aproximativ" ("aproximately"), "circa" ("circa") sau expresii cu înţeles similare utilizate în legătură cu valoarea acreditivului sau cantitatea sau preţul unitar stabilite în acreditiv sunt interpretate ca permiţând o diferenţă care să nu depăşească 10%, plus sau minus faţă de suma sau cantitatea sau preţul unitar la care se referă.

b. Dacă un acreditiv nu precizează expres interdicţia de depăşire sau reducere a cantităţii mărfurilor se admite o toleranţă de 5% în plus sau în minus, dar totdeauna cu condiţia ca suma tragerilor să nu depăşească valoarea acreditivului.

Această toleranţă nu se aplică în cazul în care în acreditiv cantitatea este stabilită într-un număr specificat de pachete sau articole individualizate.

c. Dacă un acreditiv care interzice expedierile parţiale nu stipulează altfel, sau în cazul în care articolul (b) de mai sus nu este aplicabil, o toleranţă de 5% în minus la suma tragerii va fi permisă cu condiţia ca, acreditivul dacă prevede cantitatea mărfurilor, această cantitate să fie expediată în întregime şi dacă acreditivul stipulează un preţ unitar, acest preţ nu este redus. Această prevedere nu se aplică când expresii din sub-articolul (a) de mai sus sunt utilizate în acreditiv.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 40: ***Expedieri parţiale, trageri parţiale***

a. Tragerile (plăţile) parţiale şi/sau expedierile parţiale sunt permise, dacă acreditivul nu prevede altfel.

b. Documentele de transport care apar a indica faptul că transportul a fost făcut cu acelaşi mijloc de transport şi pe aceeaşi rută prevăzută, cu condiţia să indice aceeaşi destinaţie, nu vor fi considerate ca acoperind livrări parţiale, chiar dacă documentele de transport indică date diferite de livrare şi/sau porturi de încărcare, locuri de preluare sau expediţie sau expediere diferite.

c. Expedierea făcută prin poştă sau prin curier nu vor fi considerate ca livrări parţiale dacă recipisa poştală, certificatul de expediere sau recipisa curierului sau nota de expediere par a fi fost ştampilate, semnate sau altfel autentificate în locul de unde acreditivul prevede că mărfurile sunt expediate şi la aceeaşi dată.

Articolul 41: ***Expedieri, trageri în tranşe***

Dacă în acreditiv sunt prevăzute expedieri şi plăţi în tranşe în cadrul unor perioade date (precizate) şi o tranşă nu este trasă (plătită) şi/sau expediată în cadrul perioadei permise pentru tranşa respectivă, acreditivul încetează să mai fie utilizabil pentru acea tranşă şi pentru orice tranşă ulterioară, dacă nu se menţionează altfel în acreditiv.

Articolul 42: ***Data valabilităţii şi locul prezentării documentelor***

a. Toate acreditivele trebuie să prevadă o dată la care expiră valabilitatea şi un loc pentru prezentarea documentelor pentru plată, sau, cu excepţia acreditivului liber negociabil, un loc pentru prezentarea documentelor pentru negociere.

O dată de expirare ("expiry date") menţionată pentru plată, acceptare sau negociere va fi interpretată ca exprimând data la care expiră intervalul de prezentare a documentelor.

b. Cu excepţia prevederilor sub-articolului 44 (a), documentele trebuie prezentate la sau înainte de data de expirare a valabilităţii.

c. Dacă o bancă emitentă stipulează că acreditivul este utilizabil "pentru o lună" ("for one month"), "pentru 6 luni" ("for six month") sau alţi termeni asemănători, dar nu specifică data de la care curge timpul, data emiterii acreditivului de către banca emitentă va fi considerată a fi prima zi de la care asemenea timp curge. Băncile trebuie să descurajeze indicarea datei la care expiră valabilitatea într-un asemenea mod.

Articolul 43: ***Limitarea datelor la care expiră valabilitatea***

a. Alături de stipularea unei date la care expiră valabilitatea pentru prezentarea documentelor, orice acreditiv care cere document de transport trebuie să precizeze, de asemenea, o anumită perioadă de timp după data livrării, în timpul căreia prezentarea documentelor trebuie făcută în concordanţă cu termenii şi condiţiile acreditivului.

b. În cazurile în care se aplică sub-articolul 40 (b), data livrării va fi considerată ultima dată (cea mai târzie) din oricare dintre documentele de transport prezentate.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 44: ***Extinderea datei la care expiră valabilitatea***

a. Dacă data la care expiră valabilitatea acreditivului şi/sau ultima zi a perioadei de timp pentru prezentarea documentelor, precizată în acreditiv sau aplicabilă în virtutea articolului 43, cade într-o zi în care banca la care se face prezentarea documentelor este închisă pentru alte motive decât cele prevăzute în articolul 17, data de valabilitate precizată şi/sau ultima zi a perioadei de timp după data livrării pentru prezentarea documentelor, după caz, va fi extinsă până în următoarea zi în care o bancă e deschisă.

b. Ultima dată a expedierii nu va fi prelungită datorită extinderii datei la care expiră valabilitatea şi/sau perioadei de timp după data livrării în cadrul căreia trebuie prezentate documentelor în conformitate cu sub-articolul (a) de mai sus. Dacă în acreditiv şi în amendamentele la acreditiv nu se stipulează o asemenea dată limită de livrare, băncile vor refuza documentele de transport care indică o dată a livrării posterioară datei la care expiră valabilitatea precizată în acreditiv.

c. Banca la care se prezintă documentele în prima zi lucrătoare următoare, trebuie să certifice că documentele au fost prezentate în cadrul termenelor prelungite, în conformitate cu sub-articolul 44 (a) din Reguli şi Uzanţe Uniforme, 1993, Revizuite, Publicaţia C.C.I. nr. 500.

Articolul 45: ***Orele de prezentare***

Băncile nu au obligaţia să accepte prezentarea documentelor în afara orelor de program bancar.

Articolul 46: ***Expresii generale referitor la date***

a. Dacă acreditivul nu stipulează altfel, expresia "expediere" ("shipment") utilizată pentru a menţiona data cea mai apropiată şi/sau data limită de expediere va fi înţeleasă ca incluzând expresii cum sunt: "încărcare la bord" ("loading on board"), "expediat" ("dispatch"), "acceptare pentru transport" ("accepted for carriage"), "data recipisei poştale" ("date of post receipt"), "data ridicării" ("date of pick-up") şi altele similare, iar în cazul când acreditivul cere un document de transport combinat, expresia "preluare spre încărcare" ("taking in charge").

b. expresii ca: "prompt" ("prompt"), "imediat" ("immediately"), "cât de curând posibil" ("as soon as possible") şi altele asemănătoare nu vor fi utilizate. Dacă sunt utilizate, băncile nu le vor lua în consideraţie.

c. Dacă expresia "pe sau în jur de" ("on or about") sau expresii similare sunt utilizate, băncile le vor interpreta ca o precizare potrivit căreia livrarea urmează să fie făcută în timpul perioadei de 5 zile înainte şi 5 zile după data specificată, ambele zile extreme inclusiv.

Articolul 47: ***Terminologia referitoare la perioada de livrare***

a. Cuvintele "la" ("to"), "până la" ("until"), "de la" ("from") şi cuvintele cu semnificaţie similară asociate oricărei date sau perioade din acreditiv referitoare la livrare se vor înţelege ca incluzând data menţionată.

b. Cuvântul "după" ("after") va fi înţeles ca excluzând data menţionată.

c. Termenii "prima jumătate" ("first half"), "a doua jumătate" ("second half") a lunii vor fi interpretaţi respectiv de la 1 la 15 inclusiv şi de la 16 până în ultima zi a unei asemenea luni, inclusiv.

Scanned with OKEN Scanner

d. Termenii "începutul" ("beginning"), "mijlocul" ("middle"), "sfârşitul" ("end") lunii vor fi interpretaţi respectiv, ca de la 1 la 10 inclusiv, de la 11 la 20 inclusiv şi de la 21 până în ultima zi a lunii, inclusiv.

F. ACREDITIVUL TRANSFERABIL

Articolul 48: *Acreditivul transferabil*

a. Un acreditiv transferabil este un acreditiv în virtutea căruia beneficiarul (primul beneficar) ("First Beneficary") poate cere băncii autorizate să plătească, să-şi asume un angajament de plată amânată, să acceptate sau să negocieze (banca transferatoare) ("Transfering Bank") sau, în cazul unei negocieri libere, să facă acreditivul utilizabil în totalitate sau parţial pentru unul sau mai mulţi beneficiari (beneficiari secundari) ("Second Beneficiary(ies)").

b. Un acreditiv poate fi transferat numai dacă în mod expres este desemnat ca "transferabil" ("transferable") de către banca emitentă. Termenii ca "divizibil" ("divisible"), "fracţionabil" ("fractionable") "cesionabil" ("assignable") şi "transmisibil" ("transmissible") nu exprimă un acreditiv transferabil. Dacă sunt folosiţi asemenea termeni nu vor fi luaţi în consideraţie.

c. Banca transferatoare nu va avea nici o obligaţie să efectueze un asemenea transfer, decât în limita şi modul expres în care o astfel de bancă a consimţit.

d. În momentul cererii de transfer şi înainte de a transfera acreditivul, primul beneficiar trebuie să instruiască irevocabil banca transferatoare să avizeze amendamentele către beneficiarul secund. Dacă banca transferatoare consimte transferul în aceste condiţii, trebuie ca în momentul transferului să avizeze beneficiarul(ii) secund de instrucţiunile cu privire la amendamente al primului beneficiar.

e. Dacă acreditivul este transferat către mai mult decât un beneficiar secund, refuzul unei modificări de către unul sau mai mulţi beneficiari secundari nu afectează acceptarea de către celălalt beneficiar secund faţă de care acreditivul va fi modificat corespunzător. În ceea ce priveşte celălalt beneficiar, care a respins modificarea, acreditivul va rămâne nemodificat.

f. Comisioanele băncii transferatoare în legătură cu transferurile, incluzând comisioane, taxe, speze sau cheltuieli sunt plătibile de primul beneficiar, dacă nu s-a prevăzut altfel. Dacă banca transferatoare este de acord să transfere acreditivul, nu va fi obligată să efectueze transferul până când asemenea comisioane nu sunt plătite.

g. Dacă nu se prevede altfel în acreditiv, un acreditiv transferabil poate fi transferat doar o singură dată. Prin urmare, acreditivul nu poate fi transferat la cererea beneficiarului secundar, către un alt oricare beneficiar terţ ("Third Beneficiary"). În spiritul acestui articol, un retransfer către primul beneficiar nu constituie un transfer interzis.

Fracţiunile unui acreditiv transferabil (care să nu depăşească în total suma acreditivului) pot fi transferate separat, cu condiţia ca livrări parţiale să nu fie interzise şi totalul unor asemenea transferuri va fi considerat ca fiind doar un singur transfer.

h. Acreditivul poate fi transferat doar în termenii şi condiţiile specificate în acreditivul original, cu excepţia:

Scanned with OKEN Scanner

- sumei acreditivului,
- preţului unitar precizat,
- datei la care expiră valabilitatea,
- ultimei date de prezentare a documentelor în conformitate cu articolul 43,
- perioadei de livrare,

oricare sau toate acestea pot fi micşorate sau scurtate.

Procentul pentru care asigurarea trebuie să fie efectuată, poate să fie mărit într-un asemenea mod, ca să asigure suma de acoperit precizată în acreditivul original sau în aceste articole.

În plus, numele primului beneficiar poate fi înlocuit cu cel al ordonatorului; dar dacă numele ordonatorului este cerut în mod expres prin acreditivul original, acesta trebuie să apară în orice document(e) altul decât factura; o asemenea cerere trebuie să fie îndeplinită.

i. Primul beneficiar are dreptul de a înlocui propria sa factură(i) şi cambii cu aceea a beneficiarului(lor) secundar(i), pentru sume nu mai mari decât suma originală precizată în acreditiv şi pentru preţurile unitare originale dacă sunt precizate în acreditiv, şi în baza acestei înlocuiri a facturii(lor) şi cambiei(lor) primul beneficiar poate face trageri asupra acreditivului pentru diferenţă, dacă există, între factura(ile) lui şi factura(ile) beneficiarului(lor) secundar(i).

Când acreditivul a fost transferat şi primul beneficiar urmează să furnizeze propria sa factură(i) şi cambie(i) în schimbul factorii(lor) şi cambiei(lor) beneficiarului(lor) secundar(i), dar nu o face la prima cerere, banca transferatoare are dreptul să elibereze către banca emitentă documentele primite în cadrul acreditivului transferat, inclusiv factura(ile) şi cambia(ele) beneficiarului(lor) secundar(i), fără nici o responsabilitate faţă de primul beneficiar.

j. Primul beneficiar poate cere ca plata sau negocierea să fie efectuată către beneficiarul(ii) secundar(i) la locul în care acreditivul a fost transferat până la şi incluzând datele de valabilitate ale acredivitului, dacă în acreditivul original nu specifică în mod expres că nu poate fi utilizabil pentru plata sau negocierea în alt loc decât cel precizat în acreditiv. Aceasta se face fără nici un prejudiciu adus dreptului primului beneficiar de a înlocui în continuare propria sa factură(i) şi cambie(i) pentru cele ale beneficiarului(lor) secundar(i) şi de a cere orice diferenţă datorată lui.

G. CESIONAREA SUMELOR

Articolul 49: *Cesionarea sumelor*

Faptul că în acreditiv nu se precizează că este transferabil nu afectează dreptul beneficiarului de a cesiona orice sumă la care este sau ar fi îndreptăţit în baza acreditivului, în conformitate cu prevederile legii aplicabile. Acest articol se referă doar la cesionarea sumelor şi nu la cesionarea dreptului de a utiliza acreditivul însuşi.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA II

REGULI UNIFORME PRIVIND INCASOURILE

Publicaţia nr. 322
Camera de Comerţ Internaţional

A) Dispoziţiile generale, definiţiile şi articolele ce urmează, se aplică tuturor incasourile aşa cum sunt definite în (B) de mai jos şi obligă toate părţile interesate, în afară de cazul că nu s-a convenit altfel în mod expres sau că aceste dispoziţii generale, definiţii şi articole nu sunt contrare dispoziţiilor unei legislaţii şi/sau reglementări naţionale, provinciale sau locale de la care nu se pot deroga.

B) În sensul acestor dispoziţii, definiţii şi articole:

1. (i) "Incaso" înseamnă tratarea de către bănci, potrivit instrucţiunilor primite, a documentelor, aşa cum sunt definite la (ii) de mai jos, în scopul:

- de a obţine acceptarea şi/sau după caz, plata sau
- de a remite documentele comerciale contra acceptării şi/sau, după caz contra plată, sau
- de a remite documente în alte condiţii.

(ii) Expresia "Documente" vizează documente financiare şi/sau documente comerciale;

- expresia "documente financiare" vizează trate, bilete la ordin, cecuri, chitanţe de plată sau alte instrumente analoge, utilizate pentru a obţine plata sumelor de bani;
- expresia "documente comerciale" vizează facturi,
- expresia "documente comerciale" vizează facturi, documente maritime, documente de proprietate sau alte documente analoge, sau orice alt document, oricare ar fi, altele decât documentele financiare.

(iii) Expresia "incaso simplu" vizează un incaso de documente financiare neînsoţite de documente comerciale.

(iv) Expresia "incaso documentar" vizează un incaso de:

- documente financiare însoţite de documente comerciale;
- documente comerciale neînsoţite de documente financiare;
- documente comerciale neînsoţite de documente financiare;

2. Părţile interesate sunt:

(i) - "ordonatorul", adică clientul care încredinţează operaţiunea de incaso al băncii sale;

(ii) - "banca remitentă", adică banca la care ordonatorul a încredinţat operaţiunea de incaso;

(iii) - "banca însărcinată cu încasarea, adică orice bancă, alta decât banca remitentă intervenind în operaţiunea de incaso;

Scanned with OKEN Scanner

(iv) - "banca prezentatoare", adică banca însărcinată cu încasarea efectuând prezentarea (documentelor) trasului.

3. Trasul este acela la care prezentarea trebuie să fie făcută potrivit ordinului de încasare.

C) Orice document trimis la incaso trebuie să fie însoţit de un ordin de încasare conţinând instrucţiuni complete şi precise. Băncile nu sunt autorizate să acţioneze decât potrivit instrucţiunilor date în acest ordin de încasare şi conform prezentelor reguli.

Dacă o bancă nu poate, pentru un motiv oarecare să se conformeze instrucţiunilor în ordinul de încasare pe care l-a primit, ea trebuie să avizeze imediat despre aceasta partea care i-a adresat ordinul de incaso.

RESPONSABILITĂŢI

Articolul 1

Băncile trebuie să acţioneze de bună credinţă şi cu o grijă rezonabilă.

Articolul 2

Băncile trebuie să verifice dacă documentele primite corespund în mod aparent celor enumerate în ordinul de încasare şi trebuie să avizeze imediat partea care i-a adresat ordinul de încasare de orice document lipsă.

Obligaţia de examinare a documentelor de către bănci nu depăşeşte această limită.

Articolul 3

În scopul de a executa instrucţiunile ordonatorului, banca remitentă va utiliza ca bancă însărcinată cu încasarea:

(i) - banca numită de către ordonator sau, în absenţa unei astfel de numiri,

(ii) - orice bacă, la alegerea sa sau aleasă de către o altă bancă, în ţara unde are loc plata sau acceptarea, după caz.

Documentele şi ordinul de încasare pot fi trimise la banca însărcinată direct sau prin intermediul unei alte bănci,

Băncile utilizând serviciile altor bănci pentru a da urmare instrucţiunilor ordonatorului o fac pentru contul şi pe riscurile acestuia din urmă.

Ordonatorul îşi va asuma toate obligaţiunile impuse de legile sau uzanţele străine şi va fi obligat să garanteze băncile contra oricărei responsabilităţi ce ar putea să rezulte din aceasta.

Articolul 4

Băncile intervenind într-un incaso nu-şi asumă nici o responsabilitate nici în ce priveşte consecinţele întârzierilor şi/sau pierderilor ce ar putea surveni în transmiterea lor, oricăror mesaje, scrisori sau documente, nici în ce priveşte întârzierea, rătăcirea sau altă eroare putând să se producă în transmiterea de cablograme, telegrame, telexuri sau comunicări prin sisteme electronice, nici în ce priveşte erorile de traducere sau interpretare a termenilor tehnici.

Articolul 5

Băncile intevenind într-un incaso nu-şi asumă nici o responsabilitate în ceea ce priveşte consecinţele putând rezulta din întreruperea propriei lor activităţi,

Scanned with OKEN Scanner

provocată de greve, tulburări civile, insurecţii, războaie şi de orice caz de forţă majoră, sau orice altă cauză independentă de voinţa lor, ca şi de greve sau lockouts.

Articolul 6

Mărfurile nu trebuie să fie trimise direct la adresa unei bănci, sau plasate sub responsabilitatea sa, fără un acord prealabil din partea acestei bănci.

În cazul mărfurilor trimise direct pe adresa unei bănci, sau plasate sub responsabilitatea sa pentru livrare trasului contra plată, acceptare sau în alte condiţii, banca nu va fi în nici un fel obligată, în absenţa unui acord prealabil, să preia livrarea mărfurilor, expeditorul continuând să-şi asume riscul şi responsabilitatea.

PREZENTAREA

Articolul 7

Documentele trebuie să fie prezentate trasului sub forma în care ele au fost primite sub această rezervă ca banca remitentă şi banca însărcinată cu încasarea sunt autorizate să pună toate timbrele necesare, pe spezele ordonatorului, în afara instrucţiunilor contrare, şi să procedeze la orice andosare necesară sau să pună orice ştampilă sau alte marcaje sau simboluri de identificare cerute sau obişnuite în operaţiunea de incaso.

Articolul 8

Ordinele de încasare trebuie să menţioneze adresa completă a trasului sau a domiciliului la care va trebui să fie făcută prezentarea. Dacă adresa este incompletă sau inexactă, banca însărcinată cu încasrea va putea, fără obligaţie sau responsabilitate din partea sa, să caute adresa exactă.

Articolul 9

În cazul documentelor plătibile la vedere, banca prezentatoare trebuie să efectueze prezentarea la plată fără întârziere. În cazul documentelor plătibile la termen, banca prezentatoare trebuie, în cazul în care acceptarea este cerută, să efectueze această prezentare pentru acceptare fără întârziere şi, în cazul în care plata este cerută, să le prezinte la plată, cel mai târziu la data scadenţei respective.

Articolul 10

În cazul unui incaso documentar cuprinzând o trată plătibilă la o dată ulterioară, ordinul de încasare trebuie să precizeze dacă documentele comerciale vor fi remise trasului contra acceptării (D/A) sau contra plată (D/P).

În lipsa unei asemenea precizări, documentele comerciale nu vor fi eliberate decât contra plată.

PLATA

Articolul 11

În cazul documentelor plătibile în deviza ţării unde se face plata (monedă locală) banca prezentatoare nu va trebui, în afara instrucţiunilor contrare din

Scanned with OKEN Scanner

ordinul de încasare să remită documentele trasului decât contra plată în moneda locală, de care va fi posibil să dispună imediat, conform instrucţiunilor date în ordinul de încasare.

Articolul 12

În cazul documentelor plătibile într-o deviză, alta decât aceea a ţării unde se face plata (moneda străină), banca prezentatoare nu va trebui, cu excepţia instrucţiunilor contrare din ordinul de încasare, să remită documentele trasului decât contra plată în moneda specificată, de care va fi posibil să dispună imediat, conform instrucţiunilor date în ordinul de încasare.

Articolul 13

În ceea ce priveşte incasourile simple, plăţile parţiale pot să fie acceptate dacă, şi în măsura şi în condiţiile în care ele sunt autorizate de către legislaţia ţării unde se face plata. Documentele nu vor fi eliberate trasului decât atunci când plata lor integrală va fi fost primită.

În ceea ce priveşte incasourile documentare, plăţile parţiale nu pot fi acceptate decât dacă ele sunt expres autorizate în ordinul de încasare. Totuşi, cu excepţia instrucţiunilor contrare, banca prezentatoare nu va elibera documentele trasului decât după primirea integrală a plăţii.

În orice situaţie, plăţile parţiale nu vor fi acceptate decât cu condiţia ca dispoziţiile articolelor 11 şi 12 după caz, să fie respectate. Plata parţială, dacă este admisă, va fi tratată conform dispoziţiilor din articolul 14.

Articolul 14

Sumele încasate (după dedeucerea spezelor, comisionului şi/sau spezelor de încasare şi/sau altor speze, dacă e cazul), trebuie să fie puse fără întârziere la dispoziţia băncii care a expediat ordinul de încasare conform instrucţiunilor din ordinul de încasare.

ACCEPTAREA

Articolul 15

Banca prezentatoare este obligată să vegheze ca forma de acceptare a tratei să apară ca exactă şi completă, dar nu va fi responsabilă de autenticitatea vreunei semnături, nici de împuternicirea oricărui semnatar, de a pune semnătura sa pentru acceptare.

BILETE LA ORDIN, CHITANŢE ŞI ALTE INSTRUMENTE SIMILARE

Articolul 16

Banca prezentatoare nu este responsabilă de autenticitatea nici unei semnături, nici de împuternicirea oricărui semnatar de a pune semnătura sa pe un bilet la ordin, o chitanţă sau un alt instrument similar.

Scanned with OKEN Scanner

PROTESTUL

Articolul 17

Ordinul de încasare trebuie să dea instrucţiuni referitoare la protest (sau orice altă procedură legală ţinând loc) în caz de neacceptare sau de neplată.

În absenţa unor asemenea instrucţiuni exprese, băncile însărcinate cu încasarea nu au nici o obligaţie să protesteze documentele (sau de a le supune unei alte proceduri legale ţinând loc de protest) pentru neacceptare sau neplată.

Toate comisioanele şi/sau spezele solicitate de către bănci cu ocazia unei astfel de protest sau altei proceduri legale, vor fi suportate de către ordonator.

AVIZE

Articolul 20

Băncile însărcinate cu încasarea trebuie să trateze avizul de soartă conform regulilor următoare:

(i) **Formele avizelor** - orice aviz sau informaţii trimise de către banca însărcinată cu încasarea la bancă ce a expediat ordinul de încasare, trebuie să conţină toate precizările utile, inclusiv - în toate cazurile - numărul de referinţă dat de către această ultimă bancă ordinului de încasare;

(ii) **Metode de avizare** - În lipsa unor instrucţiuni precise, banca însărcinată cu încasarea este obligată să trimită prin curierul cel mai rapid orice aviz la banca care a expediat ordinul de încasare, dar dacă banca însărcinată cu încasarea apreciază că este urgenţă, metode mai rapide cum sunt cablogramele, telegramele, telexurile, comunicarea prin sisteme electronice - pot fi utilizate pe spezele ordonatorului;

(iii) **Avizul de plată** - Banca însărcinată cu încasarea este obligată să trimită fără întârziere, la banca care a expediat ordinul de încasare, avizul de plată detaliind suma sau sumele încasate după deducerea spezelor de încasare şi/sau a comisioanelor şi/sau altor speze, dacă e cazul şi metodele de a dispune de fondurile încasate.

Aviz de acceptare - Banca însărcinată cu încasarea este obligată să trimită fără întârziere la banca care a expediat ordinul de încasare un aviz de acceptare.

Avizul de neplată sau de neacceptare - Banca însărcinată cu încasarea este obligată să trimită fără întârziere la banca care a expediat ordinul de încasare un aviz de neacceptare sau neplată.

Banca prezentatoare trebuie să se străduiască să determine motivele de neplată sau de neacceptare şi să informeze despre aceasta banca care a exprimat ordinul de încasare.

La primirea acestui aviz, banca remitentă este obligată să emită într-un termen rezonabil, instrucţiunI corespunzătoare în ceea ce priveşte tratamentul care se impune a fi aplicat documentelor.

Dacă banca prezentatoare nu primeşte asemenea instrucţiuni într-un termen de 90 de zile după trimiterea avizului de neplată sau de neacceptare, documentele pot fi returnate la banca care a expediat ordinul de încasare.

Scanned with OKEN Scanner

DOBÂNZI, COMISIOANE ŞI SPEZE

Articolul 21

Dacă ordinul de încasare menţionează perceperea de dobânzi neîncorporate în documentul(le) financiar(e) care eventual îl (le) însoţeşte şi dacă trasul refuză să plătească aceste dobânzi, banca prezentatoare poate elibera documentul(le) contra plată sau acceptate, după caz, fără a percepe aceste dobânzi, afară de cazul când ordinul de încasare indică expres că nu este posibil a se renunţa la aceste dobânzi. Atunci când dobânzile trebuie să fie percepute, ordinul de încasare trebuie să indice nivelul (rata) lor în caz de refuz de plată a dobânzilor, banca prezentatoare trebuie să informeze despre aceasta banca care i-a trimis ordinul de încasare.

Dacă documentele cuprind un document financiar în care este încorporată o clauză de dobândă necondiţiontată, suma dobânzilor este considerată ca cuprinsă în valoarea documentelor de încasat. În consecinţă, suma dobânzilor este plătibilă în plus peste valoarea principală indicată pe documentul financiar şi nu este posibil de a se renunţa la ea fără autorizarea din ordinul de încasare.

Articolul 22

Dacă ordinul de încasare menţionează că spezele de încasare şi/sau comisioanele vor fi suportate de către tras şi dacă trasul refuză să le plătească, banca prezentatoare poate elibera documentul(le) contra plată sau acceptare, după caz, fără a percepe nici speze de încasare nici comisioane, afară de cazul când ordinul de încasare nu indică expres că nu este posibil a renunţa la aceste speze de încasare şi/sau comisioane. În caz de refuz de plata spezelor de încasare şi/sau comisioane, banca prezentatoare trebuie să informeze despre aceasta banca care i-a trimis ordinul de încasare.

De fiecare dată când se renunţă astfel la spezele de încasare şi/sau comisioane, ele vor fi în sarcina ordonatorului şi vor putea fi deduse din sumele încasate.

Atunci când un ordin de încasare interzice renunţarea la spezele de încasare şi/sau comisioane, nici banca remitentă, nici banca însărcinată cu încasarea, nici banca prezentatoare nu va fi responsabilă de întârzierile şi de spezele putând rezulta din această interdicţie.

Articolul 23

În toate cazurile în care, conform termenilor înşişi ai unui ordin de încasare sau în virtutea prezentelor reguli, comisioanele şi/sau spezele de încasare, şi/sau alte speze, vor trebui să fie suportate de către ordonator, banca(le) însărcinată(e) cu încasarea va avea (vor avea) drept de încasare rapidă a valorii spezelor şi comisioanelor sale (lor) de la banca ce a expediat ordinul de încasare şi banca remitentă va avea dreptul de încasare rapidă de la ordonator, în afara oricăror sume astfel plătite, propriile sale speze şi comisioane, independent de soarta incasoului.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA II bis

REGULI UNIFORME PENTRU INCASO

Publicaţia nr. 522
Camera de Comerţ Internaţional – Paris

REVIZUITĂ ÎN 1995
ÎN VIGOARE DE LA 01 IANUARIE 1996

A. DISPOZIŢII GENERALE ŞI DEFINIŢII

Articolul 1. ***Aplicarea RUI 522***

a) Regulile uniforme pentru incaso se aplică tuturor incasourilor aşa cum sunt definite în art.2, unde asemenea reguli sunt incorporate în text ca: "instrucţiuni de incaso", la care se face referire în art.4, şi sunt obligatorii pentru toate părţile implicate, cu excepţia cazului în care s-a convenit altfel în mod expres, sau în cazul în care acestea contravin prevederilor legislaţiei şi/sau reglementărilor naţionale sau locale, de la care nu se poate deroga.

b) Băncile nu au nici o obligaţie să dea curs unui incaso sau oricăror instrucţiuni pentru incaso sau instrucţiuni colaterale unui incaso.

c) Dacă o bancă a hotărât, pentru orice motiv, să nu dea curs unui incaso sau instrucţiunilor referitoare la un incaso, trebuie să avizeze partea de la care a primit incasoul sau instrucţiunile respective, prin una din căile de telecomunicare sau, dacă nu este posibil, prin alt mijloc de comunicare, fără întârziere.

Articolul 2. ***Definiţia incaso-ului***

Pentru scopul acestor articole:

a) "*Incaso*" – înseamnă manipulare de documente de către bănci, după cum se menţionează în sub-articolul 2b), în conformitate cu instrucţiunile primite, cu scopul:

- de a obţine plata şi/sau acceptare
  sau
- eliberarea de documente contra plăţii şi/sau contra acceptare
  sau
- eliberarea de documente în alte condiţii.

b) "*Documente*" – înseamnă documente financiare şi/sau documente comerciale.

- "*Documente financiare*" – înseamnă: cambii (bills of exchange), bilete la ordin (promissory notes), cecuri (cheques) sau alte instrumente similare utilizate pentru obţinerea plăţii.

Scanned with OKEN Scanner

• *"Documente comerciale"* – înseamnă: facturi, documente de transport, documente de valoare sau alte documente similare sau orice alte documente care nu sunt documente financiare.

c) *"Incaso simplu ("clean collection")"* – înseamnă incasoul în cadrul căruia documentele financiare nu sunt însoţite de documente comerciale.

d) *"Incaso documentar"* – înseamnă incasoul în cadrul căruia:
• documente financiare sunt însoţite de documente comerciale;
• documente comerciale nu sunt însoţite de documente financiare.

Articolul 3. *Părţile implicate într-un incaso*

a) Pentru scopul acestor articole părţi implicate sunt:
• *Emitentul/ordonatorul/trăgătorul ("principal")* este partea care încredinţează operaţiunea de incaso unei bănci.
• *Banca remitentă ("remitting bank")* este banca căreia emitentul/ordonatorul/trăgătorul i-a încredinţat operaţiunea de incaso.
• *Banca însărcinată cu încasarea ("collecting bank")* este orice bancă, alta decât banca remitentă, implicată în operaţiunile asociate incasoului.
• *Banca prezentatoare ("presenting bank")* este banca însărcinată cu încasarea, care efectuează prezentarea documentelor trasului.
• *Trasul ("drawee")* este partea căreia trebuie să i se facă prezentarea documentelor conform instrucţiunilor de incaso.

B. FORMA ŞI STRUCTURA INCASOURILOR

Articolul 4. *Instrucţiunile de incaso*

a) 1. Toate documentele trimise la incaso trebuie să fie însoţite de instrucţiuni de încasare, cu menţiunea că incaso-ul este supus Regulilor Uniforme pentru Incaso (RUI 522) cu instrucţiuni complete şi precise. Băncile nu sunt autorizate să acţioneze decât în conformitate cu aceste instrucţiuni şi cu prezentele reguli.

2. Băncile nu vor examina documentele pentru a obţine instrucţiuni.

3. Băncile nu vor lua în considerare nici o instrucţiune primită de la orice altă parte/bancă, alta decât cea de la care a primit incasoul, cu excepţia cazurilor autorizate prin instrucţiunile de incaso.

b) Instrucţiunile de incaso trebuie să conţină următoarele informaţii:

1. Detalii despre banca de la care s-a primit incasoul: numele întreg, cod swift, adresa, telex, telefon, fax şi referinţă.

2. Detalii despre emitent/ordonator/trăgător incluzând: numele întreg, adresa, telex, telefon, fax.

3. Detalii despre tras incluzând: numele întreg, adresa sau domiciliul la care trebuie să fie făcută prezentarea, telex, telefon, fax.

4. Detalii despre banca prezentatoare, dacă există, incluzând: numele întreg, adresa, cod swift, telex, telefon, fax.

5. Suma şi valuta incasoului.

6. Lista documentelor anexate şi numărul de exemplare pentru fiecare document.

7. * Termenele şi condiţiile referitoare la modalitatea de obţinere a plăţii şi/sau acceptării.

Scanned with OKEN Scanner

* Condiţii de eliberare a documentelor:
  – plată şi/sau acceptare
  – alte termene şi/sau condiţii.

Este responsabilitatea părţii care emite instrucţiunile de incaso să se asigure că termenele de eliberare a documentelor sunt clare şi lipsite de ambiguităţi; în caz contrar băncile nu vor fi răspunzătoare pentru orice consecinţe ce decurg din aceasta.

8. Spezele care trebuie suportate indicându-se dacă se renunţă sau nu la ele.

9. Dobânda, dacă este cazul, indicându-se dacă se poate renunţa la ea sau nu, incluzând:
  – rata dobânzii;
  – perioada;
  – baza de calcul (ex. 360 ori 365 zile într-un an) aplicabilă.

10. Metoda de plată şi forma avizului de plată.

11. Instrucţiuni în caz de neplată, neacceptare şi/sau neconformitate cu alte instrucţiuni.

c) 1. Instrucţiunile de incaso trebuie să conţină adresa completă a trasului ori a domiciliului la care trebuie să se facă prezentarea. Dacă adresa este incompletă sau incorectă, banca însărcinată cu incasarea, fără nici o responsabilitate din partea sa, poate încerca să afle adresa corectă.

2. Banca însărcinată cu încasarea nu este obligată sau nu este ţinută răspunzătoare pentru nici o întârziere ce decurge din furnizarea unei adrese incomplete sau incorecte.

C. FORMĂ ŞI PREZENTARE

Articolul 5. ***Prezentare***

a) Pentru scopul acestui articol "*prezentarea*" este procedura prin care banca prezentatoare pune documentele la dispoziţia trasului conform instrucţiunilor.

b) Instrucţiunile de incaso trebuie să precizeze perioada de timp exactă, în care trasul trebuie să ia o decizie.

Expresii precum: "first", "prompt", "immediate", şi altele nu trebuie folosite în legătură cu prezentarea, sau cu referire la o perioadă de timp în care documentele trebuie preluate de tras, sau pentru oricare alta decizie ce trebuie luată de tras. Dacă asemenea termene sunt folosite, băncile nu le vor lua în considerare.

c) Documentele trebuie prezentate trasului în forma în care au fost primite, exceptând cazul în care băncile sunt autorizate să aplice timbrele/ştampilele necesare, pe cheltuiala părţii de la care s-a primit incasoul, numai dacă nu se prevede astfel, şi să facă orice andosări necesare, sau să aplice toate ştampilele sau elementele de identificare, sau simboluri obişnuite, sau cerute de operaţiunile de incaso.

d) Cu scopul de a da curs instrucţiunilor emitentului/ordonatorului/trăgătorului banca remitentă va utiliza banca nominalizată de acesta în calitate de bancă însăcrinată cu încasarea. În absenţa unei astfel de nominalizări, banca remitentă va utiliza orice bancă aleasă din proprie iniţiativă, sau aleasă de altă bancă din ţara unde are loc plata sau acceptarea, sau din ţara în care trebuie îndeplinite alte termene şi condiţii.

Scanned with OKEN Scanner

e) Documentele şi instrucţiunile de incaso pot fi trimise direct de banca remitentă către banca însărcinată cu încasarea sau prin intermediul altei bănci, ca intermediar.

f) Dacă banca remitentă nu menţionează o anumită bancă prezentatoare, banca însărcinată cu incasarea poate utiliza o bancă prezentatoare la alegerea sa.

Articolul 6. ***Documente la vedere/pentru acceptare***

În cazul documentelor plătibile la vedere, banca prezentatoare trebuie să efectueze prezentarea pentru plata fără întârziere. În cazul documentelor plătibile la termen, banca prezentatoare trebuie, dacă este cerută acceptarea, să efectueze neîntârziat prezentarea pentru acceptare, şi, dacă este cerută plata, să prezinte documentele pentru plată nu mai târziu decât data scadenţei respective.

Articolul 7. ***Eliberarea documentelor comerciale***

Documente contra acceptare (D/A)
Documente contra plată (D/P)

a) Incasourile nu trebuie să conţină cambii plătibile la o dată ulterioară cu instrucţiuni ca documentele comerciale să fie eliberate contra plată.

b) Dacă incasoul conţine o cambie plătibilă la o dată ulterioară, instrucţiunile de incaso trebuie să precizeze dacă documentele comerciale vor fi eliberate trasului contra acceptare sau contra plată.

În lipsa unei asemenea precizări, documentele comerciale vor fi eliberate numai contra plată, şi banca însărcinată cu încasarea nu va fi răspunzătoare de nici o consecinţă ce decurge din întârzierea în eliberarea documentelor.

c) Dacă incasoul conţine o cambie plătibilă la o dată ulterioară şi instrucţiunile de incaso indică că documentele comerciale vor fi eliberate contra plată, documentele vor fi eliberate numai contra acestei plăţi şi banca însărcinată cu încasarea nu va fi răspunzătoare de nici o consecinţă ce decurge din întârzierea în eliberarea documentelor.

Articolul 8. ***Emiterea de documente***

Dacă instrucţiunile băncii remitente prevăd că, fie banca însărcinată cu încasarea, fie trasul să întocmească/emită documente (cambie, bilet la ordin, certificat de depozit, scrisori de angajament sau alte documente) care nu au fost incluse în incaso, forma şi exprimarea unor asemenea documente trebuie să fie furnizate de banca remitentă; în caz contrar banca însărcinată cu încasarea nu va fi răspunzătoare de forma şi exprimarea unor asemenea documente.

D. OBLIGAŢII ŞI RESPONSABILITĂŢI

Articolul 9. ***Buna credinţă şi grija rezonabilă***

Băncile trebuie să acţioneze de bună credinţă şi să exercite o grijă rezonabilă.

Articolul 10. ***Documente contra mărfuri/servicii/executări lucrări***

a) Mărfurile nu trebuie să fie livrate direct pe adresa unei bănci sau la ordinul acesteia fără acordul prealabil din partea acestei bănci.

Totuşi, în eventualitatea că mărfurile sunt livrate sau expediate pe adresa băncii sau la ordinul acesteia pentru a fi eliberate trasului contra plată sau

Scanned with OKEN Scanner

acceptare sau conform altor termene şi condiţii, fără acordul prealabil al acesteia, această bancă nu va avea nici o obligaţie să preia marfa, care rămâne pe riscul şi responsabilitatea părţii expeditoare a mărfii.

b) Băncile nu au nici o obligaţie să ia măsuri în legătură cu mărfurile la care se referă incasoul, incluzând depozitarea şi asigurarea mărfurilor chiar dacă sunt date instrucţiuni speciale în acest sens. Băncile vor acţiona astfel numai dacă şi în măsura în care sunt de acord să acţioneze astfel, în fiecare caz în parte.

Cu toate acestea, prevederile sub-articolului 1c) ale acestor reguli se aplică băncii însărcinate cu încasarea chiar în lipsa unei instrucţiuni specifice în acest sens.

c) Totuşi, dacă băncile iau măsuri pentru protecţia mărfurilor chiar dacă au primit instrucţiuni sau nu, ele nu-şi asuma responsabilitatea în ceea ce priveşte soarta şi/sau starea mărfurilor şi/sau măsurile, şi/sau omisiunile terţilor însărcinaţi cu păstrarea şi/sau protecţia mărfurilor. Totuşi, banca însărcinată cu încasarea trebuie să avizeze fără întârziere banca de la care a primit instrucţiunile de incaso asupra oricăror măsuri luate.

d) Orice comision şi/sau speze ocazionate la bănci în legătură cu acţiunile destinate protecţiei mărfurilor, sunt în sarcina părţii de la care s-a primit incasoul.

e) 1. Totuşi, conform prevederilor sub-articolului 10 a), dacă mărfurile sunt expediate la ordinul băncii însărcinate cu incasarea, şi trasul a onorat incasoul prin plata/acceptare sau conform altor termene şi condiţii, iar banca însărcinată cu incasarea a aranjat eliberarea mărfurilor, trebuie considerat că banca remitentă a autorizat banca însărcinată cu încasarea să acţioneze astfel.

2. În cazul în care banca însărcinată cu încasarea, pe baza instrucţiunilor băncii remitente sau în baza termenilor subarticolului 10 e) (1) de mai sus, aranjează eliberarea mărfurilor, banca remitentă va trebui să ramburseze banca însărcinată cu încasarea pentru toate daunele şi cheltuielile ocazionate cu acest prilej.

Articolul 11. ***Neasumarea răspunderii pentru acţiuni ale părţilor instructate***

a) Băncile care apelează la serviciile unei alte bănci sau altor bănci în scopul de a da curs instrucţiunilor emitentului/ordonatorului/trăgătorului o fac în contul şi pe riscul acestuia.

b) Băncile nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate dacă instrucţiunile pe care le-au transmis nu au fost îndeplinite, chiar dacă ele au avut iniţiativa alegerii băncii însărcinate cu încasarea.

c) O parte instructând o altă parte să presteze servicii, va fi legată şi va răspunde pentru garantarea (despăgubirea) părţii instruite pentru toate obligaţiile şi responsabilităţile impuse de legile şi uzanţele străine.

Articolul 12. ***Neasumarea răspunderii pentru documentele primite***

a) Băncile trebuie să determine dacă documentele primite apar a fi conform celor listate în instrucţiunile de incaso şi trebuie să avizeze prin mijloacele de telecomunicare, sau dacă nu este posibil, prin alte mijloace de expediere, fără întârziere, partea de la care au primit instrucţiunile de incaso dacă lipsesc documente sau sunt altele decât cele listate.

Scanned with OKEN Scanner

Băncile nu au nici o obligaţie ulterioară în această privinţă.

b) Dacă documentele nu apar să fie listate, banca remitentă va fi reţinută de la disputarea tipului şi numărul de documente primite de către banca însărcinată cu încasarea.

c) În baza sub-articolului 5 c) şi sub-articolului 12 a) şi 12 b) băncile vor prezenta documentele aşa cum au fost primite fără o examinare ulterioară.

Articolul 13. ***Neasumarea răspunderii pentru autenticitatea documentelor***

Băncile nu îşi asuma nici o obligaţie ori responsabilitate pentru forma, suficientă, acurateţea, veridicitatea, falsificarea sau efectele legale ale oricărui document, sau pentru condiţiile generale şi/sau particulare stipulate în documente sau suprapuse peste acestea.

De asemenea, nu îşi asumă obligaţia sau responsabilitatea pentru descrierea, calitatea, greutatea, cantitatea, starea, ambalarea, livrarea, valoarea sau existentă mărfurilor reprezentate prin documente, sau pentru buna credinţă sau actele şi/sau omisiunile, solvabilitatea, performanţa şi reputaţia expeditorilor, cărăuşilor, transportatorilor, destinatarilor sau asiguratorilor mărfurilor sau a oricărei persoane, oricare ar fi ea.

Articolul 14. ***Neasumarea răspunderii pentru întârzieri, pierderi pe timpul transportului sau traducerii***

a) Băncile nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele care decurg din întârzieri şi/sau pierderi în transmiterea oricărui mesaj, scrisoare sau document, sau pentru întârzieri, mutilări sau alte erori de traducere şi/sau interpretare a termenilor tehnici.

b) Băncile nu vor fi obligate sau ţinute răspunzătoare pentru nici o întârziere rezultată din necesitatea de a obţine clarificări cu privire la instrucţiunile primite.

Articolul 15. ***Forţa majoră***

Băncile nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele care decurg din întreruperea activităţii lor provocată de revoluţii, tulburări civile, insurecţii, războaie sau orice alte cauze ce se situează în afara controlului lor, sau datorită grevelor.

E. PLATA

Articolul 16. ***Plata fără întârziere***

a) Sumele care trebuie plătite (mai puţin comisioane şi/sau reduceri şi/sau cheltuieli, acolo unde este cazul) trebuie să fie puse la dispoziţia părţii de la care s-au primit instrucţiunile în conformitate cu termenii şi condiţiile incasoului, fără întârziere.

b) Totuşi, în conformitate cu sub-articolul 1 c) şi dacă nu s-a stabilit altfel, banca însărcinată cu încasarea va efectua plata sumelor datorate numai în favoarea băncii remitente.

Articolul 17. ***Plata în moneda locală***

În cazul documentelor plătibile în moneda ţării de plată (moneda locală) banca prezentatoare trebuie, numai dacă nu a fost altfel instructată prin instrucţiunile

Scanned with OKEN Scanner

de incaso, să elibereze documentele către tras contra plăţii în moneda locală, numai dacă aceasta este imediat disponibilă pentru utilizare în maniera specificată în instrucţiunile de incaso.

Articolul 18. ***Plata în valută***

În cazul în care documentele sunt plătibile în altă monedă decât a ţării de plată, banca prezentatoare trebuie, numai dacă nu a fost altfel instructată prin instrucţiunile de incaso, să elibereze documentele către tras contra plată în valută desemnată, şi numai dacă asemenea valută poate fi remisă imediat în concordanţă cu instrucţiunile de incaso.

Articolul 19. ***Plăţi parţiale***

a) În cazul unui incaso simplu ("clean collection"), plăţile parţiale pot fi acceptate în măsura şi în condiţiile în care asemenea plăţi parţiale sunt autorizate de legislaţia în vigoare în locul de plată. Documentele financiare nu vor fi remise trasului decât după efectuarea integrală a plăţii.

b) În cazul unui incaso documentar plăţile parţiale vor fi acceptate numai dacă se specifică astfel prin instrucţiunile de incaso. Totuşi, dacă nu s-a stabilit altfel, banca prezentatoare va elibera documentele trasului numai după plata integrală, şi nu va fi responsabilă pentru consecinţele apărute datorită întârzierii în eliberarea documentelor.

c) În toate cazurile, plăţile parţiale vor fi acceptate numai dacă sunt respectate dispoziţiile articolului 17 sau 18.

Plata parţială, dacă este acceptată, va fi efectuată conform dispoziţiilor articolului 16.

F. DOBÂNZI, COMISIOANE ŞI CHELTUEILI

Articolul 20. ***Dobânda***

a) Dacă instrucţiunile de incaso prevăd plata de dobândă şi trasul refuză să plătească această dobândă, banca prezentatoare poate să elibereze documentele contra plată sau acceptare sau în alte termene sau condiţii, după caz, fără a percepe această dobândă, în afară de cazul când se aplică subarticolul 20 c).

b) În cazul în care asemenea dobândă trebuie percepută, instrucţiunile de incaso trebuie să specifice rata dobânzii, perioada şi baza de calcul.

c) În cazul în care instrucţiunile de incaso precizează clar că plata dobânzii nu poate fi evitată şi trasul refuză să plătească această dobândă, banca prezentatoare nu va elibera documentele şi nu este responsabilă de nici o consecinţă apărută din cauza oricărei întârzieri în eliberarea documentelor. Când plata dobânzii a fost refuzată, banca prezentatoare trebuie să comunice prin mijloace de telecomunicare, sau, dacă acest lucru nu este posibil, prin alte mijloace de expediere, fără întârziere, banca de la care a primit instrucţiunile de încasare.

Articolul 21. ***Comisioane şi cheltuieli***

a) Dacă instrucţiunile de incaso specifică că spezele pentru incaso şi/sau comisioanele vor fi suportate de către tras şi trasul refuză să le plătească, banca prezentatoare poate elibera documentele contra plată sau acceptare, sau în alte

Scanned with OKEN Scanner

termene şi condiţii, după caz, fără a le percepe, în afară de cazul când se aplică prevederile sub-articolului 21 b).

Ori de câte ori spezele şi/sau comisioanele vor fi astfel evitate la plată, acestea vor fi în contul părţii care a trimis instrucţiunile de incaso şi pot fi reţinute la încasare.

b) Când instrucţiunile de incaso precizează clar că aceste speze şi/sau comisioane nu pot fi evitate la plată şi trasul refuză să le plătească, banca prezentatoare nu va elibera documentele şi nu este responsabilă de nici o consecinţă ce decurge din orice întârziere în eliberarea documentelor.

Când plata spezelor şi/sau a comisioanelor de incaso a fost refuzată, banca prezentatoare trebuie să comunice prin mijloace de telecomunicare, iar dacă acest lucru nu este posibil, prin alte mijloace de expediere, fără întârziere, banca de la care a primit instrucţiunile de încasare.

c) În toate cazurile unde în conformitate cu instrucţiunile de incaso sau cu aceste reguli plata comisioanelor şi/sau spezelor şi/sau cheltuielilor trebuie suportată de emitent/principal, banca însărcinată cu încasarea are dreptul să-şi recupereze rapid valoarea comisioanelor, spezelor şi cheltuielilor de la banca de la care a primit instrucţiunile de incaso iar banca remitentă are dreptul să recupereze de la emitent/principal orice sume astfel plătite, împreună cu comisioanele, spezele şi cheltuielile sale indiferent de soarta incasoului.

d) Băncile îşi rezervă dreptul să solicite plata cheltuielilor şi/sau spezelor în avans din partea părţii de la care a primit instrucţiunile de incaso, pentru acoperirea costurilor ce decurg din încercarea de îndeplinire a instrucţiunilor, şi în funcţie de primirea acestei plăţi, îşi vor rezerva dreptul să nu dea curs instrucţiunilor primite.

G. ALTE PREVEDERI

Articolul 22. *Acceptarea*

Banca prezentatoare este obligată să verifice dacă forma în care a fost acceptată cambia apare a fi compeltă şi corectă, dar nu este responsabilă pentru autenticitatea semnăturilor sau pentru dreptul de semnătură al celor care acceptă cambia.

Articolul 23. *Bilete la ordin şi alte instrumente*

Banca prezentatoare nu este responsabilă pentru autenticitatea semnăturilor sau pentru dreptul de semnătură al celor care semnează biletele la ordin, chitanţe sau alte instrumente.

Articolul 24. *Protest*

Instrucţiunile de incaso trebuie să prevadă instrucţiuni speciale privind protestul (sau alt proces legal), în caz de neplată sau neacceptare.

Articolul 25. *În caz de necesitate ("Case of need")*

Dacă emitentul/principalul desemnează un reprezentant care să acţioneze în caz de neplată şi/sau neacceptare, instrucţiunile de incaso trebuie să specifice clar şi precis atribuţiile acestuia. În absenţa unei indicaţii în acest sens băncile nu vor accepta nici o instrucţiune din partea reprezentantului emitentului.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 26. ***Avizări***

Băncile însărcinate cu incasoul trebuie să avizeze soarta incasoului în concordanţă cu următoarele reguli:

a) Forma avizării

Toate avizările sau informaţiile trimise de banca însărcinată cu încasarea către banca de la care s-au primit instrucţiunile de incaso, trebuie să conţină detalii corespunzătoare, incluzând în toate cazurile referinţă băncii remitente precizată în instrucţiunile de incaso.

b) metoda de avizare

Este responsabilitatea băncii remitente să instructeze banca însărcinată cu încasarea cu privire la metoda prin care avizările detaliate în c) (1), c) (2) şi c) (3), să fie date. În absenţa unor asemenea instrucţiuni, banca însărcinată cu încasarea va trimite avizările printr-o metodă aleasă de ea, pe cheltuiala băncii de la care a primit instrucţiunile de incaso.

c) 1. Avizul de plată

Banca însărcinată cu încasarea trebuie să trimită fără întârziere avizul de plată băncii de la care a primit instrucţiunile de incaso, conţinând detalii asupra sumei sau sumelor încasate, comisioane şi/sau reduceri şi/sau cheltuieli deduse, unde este cazul, şi metoda prin care se efectuează plata.

2. Avizul de acceptare

Banca însărcinată cu încasarea trebuie să trimită fără întârziere avizul de acceptare băncii de la care a primit instrucţiunile de incaso.

3. Avizul de neplată şi/sau neacceptare

Banca prezentatoare trebuie să depună eforturi pentru a afla care sunt motivele de neplată şi/sau neacceptare şi să avizeze corespunzător, fără întârziere, banca de la care a primit instrucţiunile de incaso.

Banca prezentatoare trebuie să trimită fără întârziere avizul de neplată şi/sau neacceptare băncii de la care a primit instrucţiunile de incaso.

La primirea unei asemenea avizări, banca remitentă trebuie să dea instrucţiuni corespunzătoare în privinţa utilizării ulterioare a documentelor. Dacă banca prezentatoare nu primeşte asemenea instrucţiuni în termen de 60 de zile de la avizul sau de neplata şi/sau neacceptare, documentele pot fi returnate băncii de la care au fost primite instrucţiunile de incaso fără nici o altă responsabilitate din partea băncii prezentatoare.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA III

REGULI UNIFORME PRIVIND GARANŢIILE CONTRACTUALE

Publicaţia nr. 325
Camera de Comerţ Internaţional - Paris

INTRODUCERE

Garanţiile date de către bănci, companii de asigurare şi alţi garanţi sub forma de garanţii de participare la licitaţie, de bună executare şi de rambursare în cadrul programelor de lucrări în străinătate, presupunând livrarea de mărfuri sau servicii sau execuţia de lucrări, sunt în prezent un instrument al comerţului internaţional.

În general obiectul garanţiei de participare la licitaţii este de a asigura că partea care transmite oferta (ofertantul) are intenţia de a semna contractul dacă oferta sa este acceptată.

În acelaşi fel garanţia de bună executare tinde să aibă rolul de protecţie împotriva unei eventuale neîndepliniri a obligaţiilor contractuale din partea celui căruia i s-a adjudecat licitaţia (ordonatorul), obligaţii care, prin natura lor, nu pot fi executate decât într-un anumit termen.

În fine, garanţia de rambursare protejează partea care acceptă oferta (beneficiarul) în ceea ce priveşte rambursarea avansurilor pe care aceasta le poate face, în ipoteza în care ordonatorul nu şi-ar îndeplini obligaţiile.

Fiecare tip de garanţie implică trei părţi ale căror interese diferă.

Beneficiarul, adică partea care emite o cerere de ofertă sau organizează o licitaţie şi doreşte, fie să primească o sumă de bani compensatorie în cazul în care ofertantul nu îşi respectă obligaţiile rezultând din oferta sa, sau dacă ofertantul câştigător al licitaţiei nu-şi onorează oferta în termen, fie în aceeaşi ipoteză, să-şi asigure rambursarea tuturor cheltuielilor sau avansurilor efectuate. Acesta doreşte să se asigure că va primi sumele ce i-ar putea fi datorate, chiar dacă ordonatorul nu le achită, le refuză sau este în incapacitate de plată.

Ordonatorul, adică partea care oferă sau care câştigă licitaţia, nu vrea să fie obligată să depună cu titlu de garanţie o sumă de bani, pentru buna îndeplinire a obligaţiilor ce rezultă din oferta sa sau pentru executarea la termen a contractului în caz de adjudecare.

Garantul, fie că este vorba de o bancă, ce o companie de asigurări sau altă parte, vrea să-şi onoreze angajamentul în termenii garanţiei, fără a fi amestecat în eventualele dispute între beneficiar şi ordonator, dispute care privesc execuţia

Scanned with OKEN Scanner

corectă de către ordonator a obligaţiilor rezultând din ofertă sau din clauzele contractului.

Misiunea dificilă a "garanţiei contractuale" este deci de a crea un just echilibru între interesele legitime ale celor trei părţi şi de a defini drepturile şi obligaţiile lor cu o precizie suficientă, pentru evitarea disputelor.

Din nefericire aceste noţiuni nu au fost întotdeauna înţelese şi nici aplicate în practică. Lipsa de experienţă în unele cazuri sau abuzurile comise de una dintre părţi ca urmare a poziţiei sale dominante în alte cazuri, au condus la crearea unor situaţii inechitabile, generatoare de conflicte şi neîncredere. Această stare de fapt constituie o piedică în calea dezvoltării comerţului internaţional.

ACŢIUNEA CAMEREI DE COMERŢ INTERNAŢIONAL

C.C.I., în strânsă colaborare cu organizaţiile internaţionale interguvernamentale şi neguvernamentale interesate – respectiv Comisia Naţiunilor Unite pentru Dreptul Comerţului Internaţional (C.N.U.D.C.I.) – a stabilit deci un cod de "Reguli Uniforme pentru Garanţiile contractuale" în scopul de a asigura o uniformitate a practicii bazată pe un just echilibru al intereselor părţilor implicate, respectând scopul comercial al garanţiei, adică, de a asigura disponibilitatea de fonduri în mâna unui terţ independent în cazul în care un beneficiar ar avea o revendicare justificată împotriva unui ordonator.

Stabilind aceste Reguli, s-a avut în vedere să se păstreze cea mai mare suplețe posibilă în măsura în care aceasta permitea respectarea principiilor mai sus enunţate. Pe de altă parte, s-a avut în vedere ca, enunţând principiul necesităţii de a justifica orice cerere de executare a garanţiei, să se moralizeze practica garanţiilor. Se speră astfel să se permită comerţului internaţional să se dezvolte într-un climat de încredere.

De aceea, nu s-a considerat dezirabil să se includă reguli speciale aplicabile garanţiilor aşa-zise necondiţionate sau la prima cerere, în virtutea cărora pretenţiile urmează a fi satisfăcute fără prezentarea unei probe a justeţii lor. Cu toate că regulile nu încurajează utilizarea unor astfel de garanţii, şi nu sunt redactate în scopul aplicării lor în asemenea cazuri (există proba faptului că acestă practică este în declin în unele regiuni în măsura în care inconvenientele lor economice sunt mai evidente), părţile care le doresc ar putea să convină să aplice unele dispoziţii ale Regulilor la aceste garanţii.

Cu atât mai mult nu s-a considerat posibil să se trateze ca subiect complex al naturii juridice a garanţiei, modul de determinare a caracterului garanţiei ca obligaţie independentă sau accesorie în raport cu diversele abordări ale problemei conform diferitelor legislaţii naţionale. În locul acestei chestiuni interesul a fost concentrat într-o măsură mai concretă asupra condiţiilor executării plăţilor în virtutea garanţiei şi asupra obiecţiunilor şi mijloacelor de apărare pe care garantul le poate utiliza.

Relaţiile între ordonator şi garant nu sunt – cu rare excepţii – (articolele 7.3, 8.2, 11.2) – tratate în Reguli, deoarece se consideră că regresul garantului faţă de ordonator şi de obiectul material care să asigure securitatea corespunzătoare în caz de nevoie, este o chestiune care necesită mai puţină uniformitate decât cea a relaţiilor dintre beneficiar şi garant.

Scanned with OKEN Scanner

REGULI UNIFORME PENTRU GARANŢIILE CONTRACTUALE

Articolul 1. ***Sfera de aplicare***

1. Aceste reguli se aplică oricărei garanţii, cauţiuni, asigurări sau angajament similar, oricare ar fi denumirea sau descrierea sa ("garanţia") care indică că aceasta este supusă Regulilor uniforme privind garanţiile de participare la licitaţie, de bună executare şi de rambursare ("garanţii contractuale") ale C.C.I. (Publicaţia 325) şi leagă părţile în acest sens, cu excepţia cazurilor în care textul garanţiei sau orice modificare adusă acesteia prevede contrariul.

2. În cazul în care aceste Reguli sunt contrare unei dispoziţii a legii aplicabile garanţiei de la care părţile nu pot deroga, respectiva dispoziţie prevalează.

Articolul 2. ***Definiţii***

În sensul acestor Reguli:

a. "Garanţia de participare la licitaţie" desemnează un angajament asumat de către o bancă, o companie de asigurări sau o altă parte ("garantul"), la cererea unui ofertant ("ordonatorul"), sau asumat pe baza instrucţiunilor unei bănci, companii de asigurare sau ale altei părţi abilitată în acest sens de către ordonator ("partea care emite instrucţiunile") faţă de o parte care a emis o cerere de ofertă ("beneficiarul"), prin care garantul se obligă – în caz că ordonatorul nu-şi îndeplineşte obligaţiile ce decurg din oferta sa – să efectueze o plată în favoarea beneficiarului în limitele unei sume indicate.

b. "Garanţia de bună executare" desemnează un angajament asumat de către o bancă, o companie de asigurări sau o altă parte ("garantul"), la cererea unui furnizor de bunuri sau servicii sau a unui alt contractor ("ordonatorul"), sau asumat pe baza instrucţiunilor unei bănci, companii de asigurare sau ale altei părţi abilitate în acest sens de către ordonator ("partea care emite instrucţiunile") faţă de un cumpărător sau beneficiar de lucrări ("beneficiarul") prin care garantul se obligă - în caz că ordonatorul nu-şi execută în mod corespunzător un contract încheiat între ordonator şi beneficiar ("contractul") – să efectueze o plată în favoarea beneficiarului în limitele unei valori indicate sau, dacă garanţia prevede astfel, la alegerea garantului, să asigure execuţia contractului.

c. "Garanţia de rambursare" desemnează un angajament asumat de o bancă, o companie de asigurări sau o altă parte ("garantul"), la cererea unui furnizor de bunuri sau servicii sau a unui antreprenor ("ordonatorul"), sau asumat pe baza instrucţiunilor unei bănci, companii de asigurări sau ale altei părţi abilitate în acest sens de către ordonator ("partea care dă instrucţiunile"), faţă de un cumpărător sau beneficiar de lucrări ("beneficiarul"), prin care garantul se obligă – în cazul în care ordonatorul emite să ramburseze conform condiţiilor din contractul încheiat între ordonator şi beneficiar ("contractul"), întreaga sumă (sau sumele) avansată(e) sau plătită(e) de către beneficiar ordonatorului şi nerambursată(e) – să efectueze o plată în limitele unei valori indicate.

Articolul 3. ***Obligaţiile garantului faţă de beneficiar***

1. Garantul nu poate fi obligat faţă de beneficiar decât în funcţie de condiţiile garanţiei şi de prezentele Reguli şi pentru o sumă care nu depăşeşte pe cea indicată în garanţie.

Scanned with OKEN Scanner

2. Suma indicată în garanţie nu va fi redusă în baza unei execuţii parţiale a contractului, cu excepţia cazului în care garanţia prevede în mod expres acest lucru.

3. Garantul poate doar să invoce mijloacele de apărare bazate pe condiţiile garanţiei sau care sunt acordate de către prezentele Reguli.

Articolul 4. ***Data limită a cererilor de executare***

Dacă o garanţie nu specifică data limită de primire a cererilor de către garant, această dată limită (data de valabilitate) se consideră a fi fixată:

a. în cazul unei garanţii de participare la licitaţie, la expirarea unei perioade de 6 luni de la data emiterii garanţiei;

b. în cazul unei garanţii de bună executare, la expirarea unei perioade de 6 luni de la data prevăzută în contract pentru livrarea sau executarea lucrărilor sau de la data limită a oricărei prelungiri a date de mai sus, sau după o lună de la expirarea oricărei perioade de garanţie stipulate în contract, dacă această perioadă de garanţie este în mod expres acoperită de către garanţia de bună executare;

c. în cazul unei garanţii de rambursare, la expirarea unei perioade de 6 luni de la data prevăzută în contract pentru livrarea sau executarea lucrărilor sau de la data limită a oricărei prelungiri a datei de mai sus.

Dacă data de valabilitate cade într-o zi de sărbătoare, ea va fi prelungită în prima zi lucrătoare următoare.

Articolul 5. ***Valabilitatea garanţiei***

1. Dacă garantul nu a primit nici o cerere cel mai târziu la data expirării valabilităţii sau dacă o cerere prezentată în virtutea garanţiei a fost satisfăcută astfel încât să atingă orice drept al beneficiarului la acest titlu, garanţia încetează a fi valabilă.

2. Prin excepţie de la dispoziţiile Art. 4, în cazul garanţiilor de participare la licitaţii:

a. o garanţie de participare la licitaţie încetează de a fi valabilă imediat ce beneficiarul a acceptat, prin câştigarea licitaţiei, oferta ordonatorului garanţiei şi dacă contractul scris o cere, sau, în ipoteza în care nici un contract nu a fost semnat, dacă cererea de ofertă o cere, imediat ce ordonatorul prezintă o garanţie de bună executare sau, în cazul în care nici o garanţie nu a fost cerută, imediat ce contractul a fost semnat de ordonator.

b. o garanţie de participare la licitaţie încetează de asemenea de a fi valabilă dacă, şi când contractul la care se referă este adjudecat unui alt ofertant, acesta din urmă îndeplinind sau nu obligaţiile menţionate la paragraful 2 din prezentul articol.

c. o garanţie de participare la licitaţie încetează de asemenea de a fi valabilă în cazul în care beneficiarul declară în mod expres că nu are intenţia să adjudece contractul.

Articolul 6. ***Restituirea garanţiei***

În cazul în care o garanţie încetează de a fi valabilă în virtutea propriilor termene şi condiţii sau a prezentelor Reguli, faptul de a păstra documentul în care este încorporată garanţia nu conferă, prin el însuşi, nici un drept beneficiarului şi acesta este ţinut la restituirea imediată a documentului în favoarea garantului.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 7. ***Modificări la contracte şi garanţii***

1. O garanţie de participare la licitaţie nu este valabilă decât referitor la oferta de origine a ordonatorului şi nu se aplică dacă oferta este modificată şi ea nu este de asemenea valabilă după data de valabilitate indicată în textul garanţiei sau prevăzută prin prezentele Reguli cu excepţia cazului în care garantul notifică beneficiarului în scris sau prin telex sau telegramă că garanţia se aplică oricum sau că data de valabilitate este prelungită.

2. O garanţie de bună executare sau de rambursare poate indica că nu va fi valabilă în cazul unei modificări oarecare a contractului sau că orice modificare a acestuia va trebui notificată garantului pentru aprobare. În lipsa unei astfel de stipulaţii garanţia este valabilă în ceea ce priveşte obligaţia ordonatorului, aşa cum sunt ele menţionate în contract şi în orice modificare adusă acestuia. Totuşi garanţia nu va putea fi valabilă pentru o sumă superioară celei indicate în garanţie, sau după data de valabilitate menţionată sau prevăzută în prezentele Reguli, cu excepţia cazului în care garantul a notificat în scris pe beneficiar, prin cablu, telex sau telegramă că suma a fost ridicată la o cifră dată sau că data de valabilitate a fost prelungită.

3. Nici o modificare adusă condiţiilor garanţiei efectuată de către garant nu va putea fi opozabilă beneficiarului fără acordul său, precum nici ordonatorului sau părţii care dă instrucţiunile, fără ca unul sau celălalt, după caz, să-şi fi dat acordul.

Articolul 8. ***Prezentarea cererii***

1. O cerere de executare a garanţiei trebuie să fie prezentată garantului în scris sau prin cablu, telegramă sau telex cel mai târziu la data de valabilitate indicată în garanţie sau prevăzută în prezentele Reguli.

2. Imediat după primirea cererii, garantul trebuie să notifice pe ordonator sau partea care dă instrucţiunile după caz, precum şi să anunţe, de asemenea, întreaga documentaţie ce trebuie furnizată în sprijinul acestuia.

3. Nici o cerere nu va fi onorată dacă:

a. ea nu este formulată şi primită conform dispoziţiilor paragrafului 1 de mai sus; şi

b. ea nu este fondată pe documentaţia menţionată în garanţie sau prevăzută în prezentele Reguli; şi

c. această documentaţie nu este prezentată în perioada de timp următoare primirii cererii menţionată în garanţie sau în lipsa unei astfel de precizări, imediat ce este posibil sau în plus, dacă este vorba de o documentaţie provenind de la beneficiar însuşi, cel mai târziu în 6 luni de la primirea cererii.

În oricare situaţie, Cererea va trebui să fie respinsă dacă garanţia a încetat să fie valabilă în baza dispoziţiilor pe care ea le conţine sau în baza prezentelor Reguli.

Articolul 9. ***Documentaţia ce trebuie furnizată în sprijinul cererii***

Dacă garanţia nu specifică documentaţia ce trebuie furnizată în sprijinul cererii sau indică numai faptul că beneficiarul va trebuie să prezinte o declaraţie privind cererea sa, beneficiarul va trebui să furnizeze:

a. în cazul unei garanţii de participare la licitaţii, o declaraţie indicând faptul că oferta ordonatorului a fost acceptată şi că acesta din urmă, fie nu a semnat

Scanned with OKEN Scanner

contractul, fie nu a prezentat garanţia de bună execuţie, aşa cum era prevăzut în cererea de ofertă, precum şi o declaraţie adresată ordonatorului, confirmând acordul său pentru prezentarea oricărui diferend sau a oricărei reclamaţii a ordonatorului care doreşte să-şi recupereze de la beneficiar întreaga sumă sau parte din suma vărsată cu titlu de garanţie, tribunalului sau instanţei arbitrale stipulată în cererea de ofertă, sau în absenţa unei astfel de stipulaţiuni sau a unui alt acord, unui arbitraj, conform Regulamentului Curţii de arbitraj a C.C.I. sau Regulilor de arbitraj ale CNUDCI, după dorinţa ordonatorului.

b. în cazul unei garanţii de bună execuţie sau a unei garanţii de rambursare, fie o decizie judiciară sau o sentinţă arbitrală justificând cererea, fie aprobarea scrisă a ordonatorului, referitoare la cerere şi la suma acesteia.

Articolul 10. ***Legea aplicabilă***

Dacă garanţia nu indică legea care o guvernează, legea aplicabilă este cea a locului sediului garantului. Dacă garantul are mai multe sedii, legea aplicabilă este cea a locului sucursalei care a emis garanţia.

Articolul 11. ***Reglementarea diferendelor***

1. Orice diferend rezultat din textul garanţiei poate fi prezentat în faţa unei instanţe arbitrale pe baza unui acord încheiat între garant şi beneficiar, conform Reglementării Curţii de Arbitraj a C.C.I., Reglementări de Arbitraj al CNUDCI, sau conform oricărei reglementări de arbitraj la care s-au referit garantul şi beneficiarul.

2. Dacă un diferend între garant şi beneficiar prezentat arbitrajului tratează drepturile şi obligaţiile ordonatorului sau părţii care dă instrucţiuni, aceştia din urmă vor avea dreptul să intervină în procedura arbitrală.

3. Dacă garantul şi beneficiarul nu au încheiat un acord de arbitraj sau nu au acceptat competenţa unui tribunal determinat, orice diferend care a apărut între ei în legătură cu garanţia, va fi reglementat exclusiv de către tribunalul competent din ţara locului sediului garantului sau dacă garantul are mai multe sedii, de către tribunalul competent al ţării unde se află sediul său principal sau, conform dorinţei beneficiarului, de către tribunalul competent al locului sucursalei care a emis garanţia.

OBSERVAŢII ASUPRA REGULILOR

Articolul 1.

Paragraful 1

Aplicarea Regulilor este voluntară. Aceasta înseamnă că ea trebuie atestată printr-o declaraţie particulară în documentul garanţiei însăşi, indicând că angajamentul este "supus Regulilor uniforme pentru garanţiile de participare la licitaţie, de bună execuţie şi de rambursare (garanţii contractuale) ale Camerei de Comerţ Internaţional (Publicaţia nr. 325)".

Regulile leagă toate părţile "cu excepţia faptului că ar fi altfel stipulat în textul garanţiei sau în orice modificare adusă acesteia".

Această posibilitate "de aplicare parţială" ar putea permite părţilor să convină aplicarea Regulilor la garanţiile necondiţionate şi la prima cerere, excluzând în mod special Art. 9.

Scanned with OKEN Scanner

N.B. Pentru evitarea oricăror dificultăţi, când garanţiile pentru contul ordonatorului, trebuie prezentate în cadrul unui proiect determinat, este util să se precizeze în cererea de ofertă că Regulile Camerei de Comerţ Internaţional se vor aplica la toate eventualele garanţii.

Paragraful 2

Se poate ca în unele ţări să nu se poată ponta integral Regulile Camerei de Comerţ Internaţional, de exemplu, când textul unor garanţii în beneficiul sectorului public este oprit de către autorităţi sau printr-un decret ministerial, sau când cererile de executare a garanţiilor rămân totuşi de primit într-o anumită perioadă de timp acordată prin lege sau în timp ce garanţia se găseşte încă în mâinile beneficiarului - independent de orice dată de valabilitate precizată în însuşi textul garanţiei – cu excepţia situaţiei când beneficiarul a eliberat în mod expres garantul de obligaţiile sale.

N.B. Buna credinţă şi echitatea în tranzacţii cer ca o parte, fie că este vorba de ordonator, de garant sau de beneficiar, care este la curent cu efectul unor astfel de reguli imperative în dreptul său naţional să avizeze pe celelalte în momentul emiterii garanţiei cu privire la chestiunea în discuţie. Acest lucru are o importanţă deosebită în cazul în care garanţia este acordată de către un garant din ţara beneficiarului la cererea unei "părţi care dă instrucţiuni" aflată în altă ţară.

Dacă aceste reguli imperative fac parte din dreptul aplicabil garanţiei (a se vedea Art. 10), dispoziţia legii are prioritate în faţa Regulilor, ca de altfel în faţa oricăror alte dispoziţii ale contractului de garanţie, aşa cum indică acest paragraf în mod clar.

Articolul 2.

Acest articol nu înţelege să trateze natura garanţiei (a se vedea Introducerea) şi nu indică consecinţele juridice ce decurg din aceasta.

El se mulţumeşte să definească şi să descrie diversele tipuri de garanţie pentru care Regulile sunt concepute prin:

a. identificarea părţilor ce intervin în diferitele tipuri de "garanţii contractuale" pe baza rolului comercial pe care ele îl joacă în tranzacţii.

b. recunoaşterea faptului că garanţiile pot să nu fie acceptabile conform dreptului unor ţări dacă ele sunt emise de către un garant situat în afara ţării, de o astfel de manieră încât ele trebuie să fie emise de către un "garant local", adică din ţara beneficiarului, acţionând pe contul unei "părţi care dă instrucţiuni".

c. recunoaşterea posibilităţii, în unele ţări, a emiterii unei garanţii prin care garantul este ţinut "să asigure execuţia contractului" în loc "să efectueze un vărsământ" beneficiarului în limitele unei sume menţionate.

d. sublinierea relaţiei dintre neexecutarea de către ordonator a obligaţiei sale şi îndeplinirea acestei obligaţii de către garant.

Articolul 3.

Paragraful 1

A lega obligaţiile garantului faţă de beneficiar de textul garanţiei constituie mărturia cea mai convingătoare că aceste Reguli pot fi adoptate pentru definirea naturii garanţiei. Propriii termeni ai acesteia trebuie să permită să se stabilească dacă garantul îşi asumă o obligaţie independentă sau accesorie, astfel încât aceste concepte pot fi definite în legea care se aplică garanţiei.

Scanned with OKEN Scanner

N.B. Pentru evitarea oricăror dificultăţi, când garanţiile pentru contul ordonatorului, trebuie prezentate în cadrul unui proiect determinat, este util să se precizeze în cererea de ofertă că Regulile Camerei de Comerţ Internaţional se vor aplica la toate eventualele garanţii.

Paragraful 2

Se poate ca în unele ţări să nu se poată ponta integral Regulile Camerei de Comerţ Internaţional, de exemplu, când textul unor garanţii în beneficiul sectorului public este oprit de către autorităţi sau printr-un decret ministerial, sau când cererile de executare a garanţiilor rămân totuşi de primit într-o anumită perioadă de timp acordată prin lege sau în timp ce garanţia se găseşte încă în mâinile beneficiarului - independent de orice dată de valabilitate precizată în însuşi textul garanţiei – cu excepţia situaţiei când beneficiarul a eliberat în mod expres garantul de obligaţiile sale.

N.B. Buna credinţă şi echitatea în tranzacţii cer ca o parte, fie că este vorba de ordonator, de garant sau de beneficiar, care este la curent cu efectul unor astfel de reguli imperative în dreptul său naţional să avizeze pe celelalte în momentul emiterii garanţiei cu privire la chestiunea în discuţie. Acest lucru are o importanţă deosebită în cazul în care garanţia este acordată de către un garant din ţara beneficiarului la cererea unei "părţi care dă instrucţiuni" aflată în altă ţară.

Dacă aceste reguli imperative fac parte din dreptul aplicabil garanţiei (a se vedea Art. 10), dispoziţia legii are prioritate în faţa Regulilor, ca de altfel în faţa oricăror alte dispoziţii ale contractului de garanţie, aşa cum indică acest paragraf în mod clar.

Articolul 2.

Acest articol nu înţelege să trateze natura garanţiei (a se vedea Introducerea) şi nu indică consecinţele juridice ce decurg din aceasta.

El se mulţumeşte să definească şi să descrie diversele tipuri de garanţie pentru care Regulile sunt concepute prin:

a. identificarea părţilor ce intervin în diferitele tipuri de "garanţii contractuale" pe baza rolului comercial pe care ele îl joacă în tranzacţii.

b. recunoaşterea faptului că garanţiile pot să nu fie acceptabile conform dreptului unor ţări dacă ele sunt emise de către un garant situat în afara ţării, de o astfel de manieră încât ele trebuie să fie emise de către un "garant local", adică din ţara beneficiarului, acţionând pe contul unei "părţi care dă instrucţiuni".

c. recunoaşterea posibilităţii, în unele ţări, a emiterii unei garanţii prin care garantul este ţinut "să asigure execuţia contractului" în loc "să efectueze un vărsământ" beneficiarului în limitele unei sume menţionate.

d. sublinierea relaţiei dintre neexecutarea de către ordonator a obligaţiei sale şi îndeplinirea acestei obligaţii de către garant.

Articolul 3.

Paragraful 1

A lega obligaţiile garantului faţă de beneficiar de textul garanţiei constituie mărturia cea mai convingătoare că aceste Reguli pot fi adoptate pentru definirea naturii garanţiei. Propriii termeni ai acesteia trebuie să permită să se stabilească dacă garantul îşi asumă o obligaţie independentă sau accesorie, astfel încât aceste concepte pot fi definite în legea care se aplică garanţiei.

Scanned with OKEN Scanner

Aceasta cere o redactare clară şi precisă a textului garanţiei pentru ca el să nască efecte juridice corespunzătoare instanţei comerciale. Este evident că este esenţial ca garanţia să indice ceea ce garantul şi beneficiarul trebuie să ştie, adică în mod precis ceea ce garantul trebuie să plătească şi la ce moment.

În ceea ce priveşte garanţia de participare la licitaţii, de exemplu, poate părea de dorit ca:

a. valoarea sa sau procentajul să fie realiste şi să nu constituie o protecţie excesivă, căci se pot constata anumite reacţii mai puţin satisfăcătoare la o cerere de ofertă - sau anumite efecte asupra preţului de ofertă - în detrimentul părţii solicitând oferta - dacă suma garanţiei ar fi fixată la un nivel prea ridicat.

b. data de valabilitate să fie legată de o dată fixă pentru acceptarea ofertei, căci nu este în interesul beneficiarului sau al ordonatorului ca o garanţie de participare la licitaţii să rămână valabilă pentru o perioadă anormal de lungă.

Importanţa cheltuielilor de ofertă, ca de altfel şi concurenţa, sunt în măsură să descurajeze ofertele inutile sau necorespunzătoare.

În ceea ce priveşte alte tipuri de garanţii, faptul că respectarea angajamentului garanţiei este legată de neexecutarea obligaţiilor sale de către ordonator, poate reclama includerea în textul garanţiei a unor condiţii privind prezentarea probei exacte a lipsei autorizând beneficiarul să formuleze o cerere în baza garanţiei şi a valorii cererii. Aceste condiţii ar trebui să fie de natură să permită garantului să verifice el însuşi dacă ele au fost sau nu îndeplinite (a se vedea observaţiile relative la paragraful 2 de mai jos).

Paragraful 2

Acest paragraf atrage atenţia asupra unui punct important care are consecinţe asupra redactării garanţiei şi mai departe asupra eventualei responsabilităţi a garantului.

Conform Regulilor, nu există nici o prezumţie de reducere automată a garanţiei proporţional cu execuţia parţială a contractului în virtutea căruia se emite garanţia.

Astfel, când intenţia părţilor este să reducă suma garanţiei proporţional cu executarea (sau pe baza altui principiu) pe măsură ce execuţia contractului avansează, este bine ca să se includă în textul garanţiei o declaraţie în acest sens. Este evident de dorit ca o menţiune similară să fie făcută şi în contract.

Articolul 4

Este indiscutabil de dorit ca enunţul garanţiei să precizeze data limită ("data de valabilitate") de primire a cererilor de executare de către garant.

Ordonatorul trebuie deci să indice, fie direct garantului, fie prin intermediul "părţii care dă instrucţiuni", data de valabilitate care va figura în garanţie. Această dată de valabilitate trebuie să fie legată de o manieră realistă de perioada de prezentare a ofertei sau de perioada de executare a contractului, după caz.

Subparagrafele (a), (b) şi (c) ale Art. 4, nu se aplică decât cazurilor când ordonatorul nu a indicat "data de valabilitate".

Totuşi, nu trebuie pierdut din vedere că, în unele ţări, legislaţia naţională interzice indicaţia unei "date de valabilitate" într-o garanţie contractuală şi că se poate să rezulte că dacă dispoziţiile legale sunt imperative, garantul rămâne ţinut în virtutea garanţiei mai mult timp decât rezultă din acest articol sau decât a fost expres stipulat în textul garanţiei.

Scanned with OKEN Scanner

Faptul că "data de valabilitate" este "data limită de primire a cererilor" înseamnă că "ziua de sărbătoare" vizată în ultimul paragraf al articolului este o "zi de sărbătoare" respectată în locul în care se află garantul şi nu unde se află beneficiarul.

Articolul 5.

Acest articol are drept scop să explice cu precizie momentul în care garanţia încetează să producă efecte.

Această dispoziţie are o importanţă deosebită pentru garanţiile de participare la licitaţii, aşa cum se indică în paragraful 2(b) din acest articol, care stabileşte clar situaţia referitor la beneficiar (care ştie cui a adjudecat contractul) şi la garant (căruia îi lipseşte probabil această informaţie) şi în paragraful 2(c) care tratează situaţia creată în momentul în care beneficiarul declară intenţia sa de a nu adjudeca nici un contract.

Articolul 6.

Returnarea la garant a unei garanţii care a încetat de a mai fi valabilă este de dorit, pentru siguranţă. Returnarea documentului original confirmă într-o manieră definitivă că nici o reclamaţie nu va fi prezentată în virtutea garanţiei. Acest lucru poate prezenta un interes deosebit în ţările ale căror legislaţii prevăd că o garanţie rămâne în vigoare până în momentul în care ea a fost returnată garantului sau cel puţin până când beneficiarul a eliberat în mod expres pe garant de obligaţiile sale.

Restituirea documentului garanţiei este, de asemenea, de dorit în ceea ce priveşte bilanţul, de exemplu, pentru eliminarea oricărei îndoieli în ceea ce priveşte posibilitatea de a ajusta cifra postului "angajamente în afara bilanţului".

Regulile, totuşi, nu impun nici o sancţiune pentru nereturnarea acestor documente şi în baza Regulilor, posesiunea sau reţinerea documentului reprezentând garanţia nu conferă în sine nici un drept beneficiarului.

Articolul 7.

Paragraful 1

Acest paragraf înţelege să explice situaţia care se produce prin punerea în discuţie, a garanţiilor de participare la licitaţii, în care beneficiarul cere "fie prelungirea garanţiei, fie executarea sa". Dacă beneficiarul poate avea motive valabile pentru a dori să fie extinsă perioada pentru primire şi pentru examinarea ofertelor, ordonatorul, din contră, nu trebuie forţat să prelungească valabilitatea ofertei sale şi nici să negocieze termenii prin ameninţarea cu executarea garanţiei. Garantul nu poate deci, să efectueze plăţi cu titlu de garanţie în afară de cazurile când reclamaţia aceasta este însoţită de o declaraţie, în temeiul Art. 9(a) şi garantul nu poate extinde mai mult perioada de valabilitate a garanţiei fără consimţământul ordonatorului sau al părţii care dă instrucţiuni, aşa cum prevede Art. 7(3).

Paragraful 2

Cunoaşterea condiţiilor contractului de bază este esenţială pentru garant în scopul de a aprecia în ce măsură ordonatorul poate să se achite de obligaţiile sale şi astfel să decidă dacă trebuie sau nu să acorde garanţia.

Cunoaşterea condiţiilor contractuale fundamentale are, de asemenea, o mare importanţă în cazul în care garanţia este acordată în termeni care angajează pe garant să asigure executarea contractului în natură în cazul renunţării la acest lucru de către ordonator.

Scanned with OKEN Scanner

Cunoaşterea modificărilor condiţiilor contractului este, deci, importantă pentru garant. Este esenţial pentru acesta ca el să nu fie legat peste suma garanţiei sau peste data ei, acceptate iniţial. Acest lucru este expres precizat în reguli. Poate, de asemenea, să fie important pentru el ca să fie informat cu privire la alte modificări aduse contractului şi cu privire la execuţia lui pentru a putea aprecia propria sa răspundere. Şi dacă lucrurile stau astfel, garantul trebuie să stipuleze în garanţie ca astfel de modificări trebuie să-i fie prezentate pentru a-şi da acordul.

Paragraful 3

Este de dorit ca acordul ordonatorului sau al părţii care dă instrucţiuni să fie exprimat în scris, prin cablu, telegramă sau telex.

Articolul 8

Paragraful 1 este legat de art. 4 (a se vedea observaţiile de mai sus) pentru fixarea datei limită de primire a cererii de către garant; el prevede în mod special ca această cerere să fie făcută prin metode rapide de comunicare, de exemplu "prin cablu, telegramă sau telex".

Este deci necesar ca garanţia să indice într-o manieră precisă cui trebuie adresată cererea, adică, numele şi adresa garantului, acest lucru fiind în mod deosebit important în cazul în care garantul posedă mai multe birouri - a se înţelege mai multe birouri în acelaşi oraş.

Regulile nu tratează acest caz excepţional în care cererea, cu toate că este făcută în timpul dorit de beneficiar, este primită de garant după data limită din motive de "forţă majoră". Se estimează că este vorba despre o problemă de tranşat cu referiri la principiile de drept aplicabil relative la forţa majoră.

Paragraful 3(c) determină perioada de timp suplimentară în cursul căreia documentaţia complementară cerută de condiţiile garanţiei sau de Reguli trebuie să se afle în mâinile garantului.

Articolul 9

S-a indicat în Introducere că principiile pe care se bazează Regulile sunt:

a) ca o cerere să nu trebuiască să fie efectuată şi onorată decât dacă beneficiarul este în măsură să o fondeze legitim pe lipsa de execuţie a obligaţiilor ordonatorului decurgând din contractul de bază sau pe execuţia incorectă a acestor obligaţii.

b) ca cererea să fie justificată prin producerea unei anumite forme de "probă" a acestor lipsuri ale ordonatorului.

Se poate aştepta ca natura şi forma aşa-zisei "probe" să fie indicate în textul garanţiei. Părţile din contract pot foarte bine să definească proba documentară necesară ("documentaţia") în contract, astfel, ca ea să fie indicată în garanţie. Va fi vorba, de exemplu, de un certificat redactat într-o formă determinată, emis de către o parte desemnată, aşa cum ar fi un contabil, un expert, un arbitru sau orice altă persoană (aşa cum este indicat în observaţiile referitoare la art. 3, proba trebuie să fie de natură să permită garantului să verifice el însuşi dacă documentaţia prezentată este sau nu cea cerută).

Totuşi, dacă garanţia este eliptică – aşa cum sunt garanţiile plătibile necondiţionat sau la cerere simplă – art.9 este explicit şi indică ce documentaţie trebuie prezentată.

Scanned with OKEN Scanner

Declaraţia beneficiarului "că oferta ordonatorului a fost acceptată" (paragraful (a) din acest articol) implică faptul că această acceptare este necondiţionată.

În plus, "decizia judiciară sau o sentinţă arbitrală" la care se face aluzie în paragraful (b) din acest articol este o decizie sau o sentinţă intervenită printr-o procedură între beneficiar şi ordonator.

Articolul 10

Regulile uniforme ale C.C.I. nu au ambiţia să regelementeze toate problemele care pot fi puse de practica garanţiilor. Iată de ce este important să se includă în Reguli o dispoziţie permiţând să se determine dreptul aplicabil fără nici o ambiguitate.

Precizându-se că soluţia pe care ele o formulează nu va interveni decât în absenţa alegerii de către părţi a dreptului naţional aplicabil garanţiei, regulile amintesc libertatea părţilor în acest domeniu şi este de dorit ca acestea să o folosească. În cazul tăcerii părţilor, garanţia este supusă legii locului sediului garantului. Aceasta va surprinde pe cei care văd în garanţii un contract accesoriu contractului de bază şi estimează în consecinţă; ele trebuie reglementate prin aceeaşi lege ca şi contractul. Diferite raţiuni explică că această soluţie nu a fost reţinută. Mai întâi, cum s-a subliniat în mai multe rânduri, Regulile se abţin de a lua poziţie în ceea ce priveşte natura garanţiei. De altfel, aplicarea legii locului sediului garantului a apărut ca fiind preferabilă celei a contractelor de bază

a. pentru că aceasta din urmă nu este totdeauna determinabilă într-o manieră precisă.

b. pentru că obligaţia caracteristică a operării garanţiei este cea a garantului.

c. pentru că se întâmplă deseori ca garanţii să nu poată emite garanţii decât conform propriei lor legi naţionale.

Articolul 11.

Regulile au ţinut să atragă atenţia asupra oportunităţii faptului de a prevedea că litigiile susceptibile de a surveni cu ocazia garanţiilor să fie soluţionate pe cale arbitrală. Un acord special între garant şi beneficiar este totuşi necesar pentru ca ei să fie legaţi printr-o clauză arbitrală şi, în acest domeniu, li s-a acordat toată libertatea în ceea ce priveşte tipul de arbitraj ce trebuie ales. Se face menţiune totuşi la două reglementări de arbitraj internaţional – cele mai importante, respectiv cel al Curţii de arbitraj a C.C.I. în ceea ce priveşte arbitrajul plasat sub egida unei instituţii permanente, precum şi cel al CNUDCI (Comisia Naţiunilor Unite pentru Dreptul Comercial Internaţional) în ceea ce priveşte arbitrajul ad-hoc, adică liber ales de către părţi.

În caz de litigiu între beneficiar şi garant, poate fi util ca ordonatorul sau partea care dă instrucţiuni să poată interveni asupra procedurii. O dispoziţie specială a fost prevăzută în acest sens (Art. 11.2.). Dacă ea nu permite constrângerea ordonatorului sau a părţii care dă instrucţiuni de a interveni, ea exclude posibilitatea pentru garant sau beneficiar de a invoca caracterul confidenţial al arbitrajului de a se opune la această intervenţie.

În absenţa clauzei de arbitraj, părţile într-un litigiu s-ar găsi în incertitudinea alegerii jurisdicţiei dacă Regulile n-ar atribui competenţă tribunalelor locului sediului garantului. În plus, pe lângă clarificarea pe care o introduce, această soluţie prezintă avantajul de a fi în armonie cu cea din Articolul 10 asupra legii aplicabile.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA IV

REGULI UNIFORME PRIVIND GARANŢIILE LA CERERE

Publicaţia nr. 458
Camera de Comerţ Internaţional - Paris 1995

A. DOMENIUL ŞI APLICAREA REGULILOR

Articolul 1

Aceste Reguli se aplică oricărei garanţii la cerere, şi amendamentelor aduse acestora, pe care un garant (aşa cum va fi descris mai jos), a primit instrucţiuni să o emită şi care stabileşte că îi sunt aplicabile Regulilor Uniforme pentru Garanţiile la Cerere ale Camerei de Comerţ Internaţional Paris - Publicaţia nr. 458 şi care are ca efect de a obliga toate părţile implicate, exceptând situaţia când în garanţie sau în amendamentul adus acesteia sa precizat în mod expres altfel.

B. DEFINIŢII ŞI PRECIZĂRI GENERALE

Articolul 2

a) Potrivit acestor Reguli, o garanţie la cerere (denumită în continuare Garanţie) înseamnă orice garanţie, titlu obligaţional sau angajament de plată, oricum ar fi denumită sau descrisă de o bancă, de o societate de asigurare sau de o altă persoană fizică sau juridică, dată în scris pentru plata unei sume de bani, la prezentarea, în conformitate cu termenii angajamentului asumat, a unei cereri de plată scrise şi a oricăror alte documente (de exemplu, un certificat eliberat de un arhitect sau inginer, o hotărâre judecătorească sau comisie de arbitraj), care pot fi specificate în garanţie, potrivit angajamentului asumat:

i. la cererea sau pe baza instrucţiunilor şi pe răspunderea unei părţi (denumită în continuare Ordonator);

sau

ii. la cererea sau pe baza instrucţiunilor şi pe răspunderea unei bănci, societăţi de asigurare sau a oricărei persoane fizice sau juridice (denumită în continuare Parte instructată-contra-garant), acţionând pe baza instrucţiunilor Ordonatorului în favoarea unei alte părţi (denumită în continuare Beneficiar).

b) Garanţiile prin natura lor, sunt tranzacţii distincte de contracte sau înţelegeri pe care ele s-ar putea baza, iar Garanţii nu sunt în nici un mod implicaţi sau obligaţi în astfel de contracte sau înţelegeri, chiar dacă în textul Garanţiilor

Scanned with OKEN Scanner

se fac referiri la acestea. Obligaţia Garantului, în baza garanţiei, este de a plăti suma sau sumele precizate în aceasta, la prezentarea cererii scrise la plată şi a altor documente precizate în garanţie, documente ce apar a fi în concordanţă cu termenii Garanţiei.

c) Potrivit acestor Reguli, Contra-garanţia înseamnă orice Garanţie, titlu obligaţional sau alt angajament de plată asumat de partea instructată (Contra-garant), oricum ar fi denumită sau descrisă, dată în scris pentru plata unei sume de bani Garantului la prezentarea, în conformitate cu termenii angajatului asumat, a unei cereri de plată scrise şi a altor documente specificate în contra-garanţie, care să apară a fi concordanţă cu termenii contra-garanţiei. Contra-garanţiile prin natura lor sunt tranzacţii separate de Garanţia la care ele se referă, precum şi de orice alte contracte sau înţelegeri, iar Contra-garanţii nu sunt în nici un mod implicaţi sau obligaţi în aceste Garanţii, contracte sau înţelegeri, chiar dacă în textul Contra-garanţiei se fac referiri la aceasta.

d) Expresiile "în scris" sau "înscris" includ şi teletransmisia autentificată sau un mesaj echivalent şi controlat electronic (E.D.I. - electronic data interchange).

Articolul 3.

Toate instrucţiunile privind emiterea Garanţiilor şi a amendamentelor la acestea, precum şi însăşi Garanţiile şi amendamentele aduse acestora, trebuie să fie clare şi precise şi trebuie să evite detaliile excesive. În consecinţă, în toate Garanţiile trebuie să stipuleze:

a) Ordonatorul;

b) Beneficiarul;

c) Garantul;

d) Tranzacţia în baza căreia a fost necesară emiterea Garanţiei;

e) Suma maximă de plată şi moneda în care se va face plata;

f) Data limită sau evenimentul la care expiră valabilitatea Garanţiei;

g) Condiţiile în care urmează a se face plata;

h) Alte precizări privind reducerea valorii Garanţiei;

Articolul 4

Dreptul Beneficiarului de a solicita plata unei Garanţii nu este cesionabil, decât dacă, în textul Garanţiei sau în amendamentul adus acesteia, a fost precizat expres acest aspect.

Acest articol nu afectează dreptul Beneficiarului de a cesiona orice sumă pe care el o încasează sau o va încasa în virtutea Garanţiei.

Articolul 5

Toate Garanţiile sau Contra-garanţiile sunt irevocabile, în afară de cazul în care nu se precizează altfel în textul lor.

Articolul 6

O Garanţie intră în vigoare de la data la care este emisă, cu excepţia în care, în textul ei se precizează expres că intrarea în vigoare a Garanţiei va avea loc la o dată ulterioară sau că intrarea în vigoare constituie subiectul unor condiţii specificate în Garanţie şi sunt determinabile de către Garant pe baza oricăror documente specificate în garanţie.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 7

a) Dacă un Garant a primit instrucţiuni pentru emiterea unei Garanţii, dar instrucţiunile sunt de aşa natură, încât dacă ar fi îndeplinte, Garantul, ca urmare a legii sau reglementărilor din ţara emiterii Garanţiei, ar fi în incapacitatea de a îndeplini termenii Garanţiei, instrucţiunile astfel primite nu vor fi executate, iar Garantul de îndată, prin telecomunicaţii, iar dacă astfel nu este posibil, prin orice alte mijloace rapide de comunicare va informa partea de la care a primit aceste instrucţiuni, cu privire la motivele privind această incapacitate şi va solicita instrucţiuni adecvate.

b) Nimic din cele specificate în prezentul articol nu îl obligă pe Garant să emită o Garanţie, în cazul în care el nu este de acord să o emită.

Articolul 8

O Garanţie poate conţine precizări exprese cu privire la reducerea sumei specificate sau determinabile a Garanţiei, la o dată sau date precizate în garanţie sau până la prezentarea către Garant a documentelor specificate pentru scopul pentru care a fost emisă Garanţia.

Toate documentele specificate şi prezentate în legătură cu o Garanţie, inclusiv cererea (de plată), vor fi examinate de Garant cu o grijă rezonabilă, pentru a se asigura, că aşa cum a fost ele prezentate apar a fi în conformitate cu termenii Garanţiei. Când documentele prezentate Garantului nu apar a fi conforme cu termenii Garanţiei sau nu concordă între ele, documentele vor fi refuzate.

Articolul 10

a) Garantul va avea un interval de timp rezonabil pentru a examina cererea de plată referitoare la o Garanţie şi pentru a decide plata sau refuzul cererii.

b) Dacă Garantul refuză cererea, el trebuie de îndată să îl anunţe pe Beneficiar, prin teletransmisie, sau, dacă astfel nu este posibil, prin orice mijloc de comunicare. Orice documente prezente referitoare la Garanţie vor fi ţinute la dispoziţia beneficiarului.

Articolul 11

Garanţii şi Contra-Garanţii nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate cu privire la forma, suficienţa, exactitatea, autenticitatea, falsitatea sau efectul legal al oricărui document care le este prezentat şi nici cu privire la declaraţiile generale sau/şi particulare conţinute de aceste documente, precum şi nici cu privire la buna credinţă a acţiuni sau omisunile vreunei persoane, oricare ar fi ea.

Articolul 12

Garanţii şi Contra-Garanţii nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele ce decurg din întârzierea şi/sau pierderea oricăror mesaje, scrisori, cereri sau documente ce au fost transmise, sau pentru întârzierea, deteriorarea sau alte erori care ar apare ca urmare a transmiterii lor prin orice sistem de telecomunicare. Garanţii şi Contra-Garanţii nu îşi asumă nici o obligaţie pentru erorile de traducere sau interpretare a termenilor tehnici şi îşi rezervă dreptul să transmită textul garanţiei sau părţi ale acesteia fără să le traducă

Articolul 13

Garanţi şi Contra-Garanţii nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele ce decurg din întreruperea activităţii lor determinate de forţă

Scanned with OKEN Scanner

majoră, tulburări civile, insurecţii, războaie sau orice alte cauze independente de voinţa lor, sau de greve, blocajul activităţilor sau acţiuni industriale de orice natură ar fi acestea.

Articolul 14

a) Garanţii şi Contra-Garanţii utilizând serviciile unei alte părţi, ca urmare a instrucţiunilor primite de la Ordonator, fac aceasta pe contul şi pe riscul Ordonatorului.

b) Garanţii şi Contra-Garanţii nu îşi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate, dacă instrucţiile pe care ei le-au transmis nu au fost executate, chiar dacă iniţiativa alegerii acestei alte părţi le aparţine.

c) Ordonatorul va fi răspunzător să îl despăgubească pe Garant sau Contra-Garant, dacă este cazul, pentru toate obligaţiile şi responsabilităţile impuse de legile şi uzanţa din alte ţări.

Articolul 15

Garanţii şi Contra-Garanţi în virtutea articolelor 11, 12 şi 14, nu vor fi exoneraţi de obligaţii şi responsabilităţi dacă nu au acţionat cu bună credinţă şi cu o atenţie rezonabilă.

Articolul 16

Un Garant este răspunzător faţă de Beneficiar numai în concordanţă cu termenii specificaţi în Garanţie şi cu orice amendament adus acesteia, precum şi cu cele precizate în aceste Reguli şi până la o sumă ce nu o depăşeşte pe cea precizată în Garanţie şi în orice amendament adus acesteia.

C. CERERI DE PLATĂ

Articolul 17

Fără a se aduce un prejudiciu celor stipulate în art. 10, în cazul în care Garantul primeşte o cerere (de plată a garanţiei) el de îndată trebuie să-l informeze pe Ordonator sau acolo unde este cazul, Contra- garantul care la rândul său în această situaţie va informa ordonatorul.

Articolul 18

Suma de plată în cadrul unei Garanţii poate fi redusă cu suma oricărei plăţi efectuate de Garant pentru a satisface o cerere care se referă la aceea Garanţie, iar în cazul în care suma maximă plătibilă conform Garanţiei, a fost efectuată prin plată şi/sau prin reducere, Garanţia se consideră executată, indiferent dacă Garanţia şi orice amendamente aduse acesteia sunt restituite sau nu.

Articolul 19

O cerere de plată trebuie făcută în concordanţă cu termenii garanţiei înainte sau până la data la care ea expiră, sau înainte şi până la evenimentul care generează expirarea Garanţiei, aşa cum este definit în art.22.

Toate documentele specificate în Garanţie drept condiţie a cererii de plată şi ori ce declaraţie solicitată potrivit art. 20, trebuie prezentate Garantului înainte de data expirării garanţiei la locul emiterii ei, în caz contrar, cererea de plată va fi refuzată de Garant.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 20

a) Orice cerere de plată în baza Garanţiei trebuie făcută în scris (alături de alte documente precizate în garanţie) şi trebuie să conţină declaraţia scrisă care să precizeze (fie în însăşi cerere, fie într-un document sau documente separate care însoţesc cererea şi la care se fac referiri în cerere):

(i) că Ordonatorul nu şi-a respectat obligaţia (obligaţiile) asumate prin contractul de bază (contracte) sau în cazul Garanţiei de participare la licitaţie, condiţiile de ofertare (adjudecare).

(ii) în ce constă neîndeplinirea obligaţiilor de către Ordonator.

b) Orice cerere de plată în baza unei Contra-garanţii, trebuie însoţită de declaraţia scrisă atestân că Garantul a primit cererea de plată în concordanţă cu termenii Garanţiei şi cu cele precizate în acest articol.

c) Paragraful (a) al acestui articol se aplică în măsura în care nu este exclus, în mod expres prin prevederile din textul Garanţiei. Paragraful (b) al acestui articol se aplica în măsura în care nu este exclus în mod expres prin prevederile din textul Contra-garanţiei.

d) Nimic din prezentul articol nu afectează aplicarea articolelor 2(b) şi 2(c), 9 şi 11.

Articolul 21

Garantul trebuie să transmită fără întârziere Ordonatorului, cererea de plată a Beneficiarului împreună cu documentele conexe, sau după caz, Contra-Garantului pentru ca acesta să o transmită Ordonatorului.

E. PREVEDERI REFERITOARE LA DATA EXPIRĂRII

Articolul 22

Data la care expiră termenul de prezentare a cererii de plată specificat în Garanţie, va avea loc în ziua calendaristică specificată (Data de expirare) sau va rezulta prin prezentarea către Garant a documentului (lor) specificat (te) desemnând expirarea (Eveniment ce determină expirarea). Dacă în textul unei Garanţii sunt specificate deopotrivă: Data de expirare şi Evenimentul ce determină expirarea, Garanţia v-a expira (îşi va înceta valabilitatea) de îndată ce oricare dintre acestea se va produce primul, indiferent dacă Garanţia sau orice amendament adus acesteia a fost restituit, sau nu.

Articolul 23

Indiferent de dispoziţiile privitoare la expirarea pe care le cuprinde o Garanţie, garanţia va fi anulată la prezentarea către Garant a garanţiei însăşi sau a declaraţiei scrise a Beneficiarului prin care acesta îl eliberează pe garant de obligaţiile ce-i reveneau în baza Garanţiei, în acest ultim caz, indiferent dacă Garanţia sau orice amendament adus acesteia a fost restituit sau nu.

Articolul 24

Dacă o Garanţie a încetat prin plată, expirarea datei, anularea sau în alt mod, reţinerea Garanţiei şi ori căror amendamente aduse acesteia nu conferă nici un fel de drepturi Beneficiarului Garanţiei.

Articolul 25

Dacă Garantul a luat cunoştinţă de faptul că Garanţia a încetat prin plată, expirarea datei, anularea sau prin orice alt mod, sau că a intervenit o reducere a

Scanned with OKEN Scanner

sumei de plată în baza Garanţiei, Garantul va notifica fără întârziere pe Ordonator, după caz, pe Contra-garant, şi, în acest scop Contra-garantul îl va notifica pe Ordonator.

Articolul 26

Dacă Beneficiarul solicită o prelungire a valabilităţii Garanţiei, ca o alternativă la cererea de plată în concordanţă cu termenii şi condiţiile de Garanţie şi conform cu aceste Reguli, Garantul va trebui să informeze de îndată partea de la care Garantul a primit instrucţiuni.

Garantul în acest caz, va suspenda plata cererii, pe un interval de timp rezonabil, pentru a permite Ordonatorului şi Beneficiarului să ajungă la o înţelegere cu privire la o astfel de prelungire a valabilităţii şi pentru a permite Ordonatorului să ia măsuri în vederea emiterii unei astfel de prelungiri de valabilitate.

Dacă nu se acordă nici o prelungire în intervalul de timp prevăzut în paragraful anterior, Garantul este obligat să plătească Beneficiarului suma conform Garanţiei fără să solicite nici o altă acţiune suplimentară din partea Beneficiarului. Garantul nu îşi asumă nici o obligaţie (pentru plata dobânzii sau altă cauză) chiar dacă orice plată în favoarea Beneficiarului ar fi fost întârziată ca rezultat al procedurii mai sus menţionate.

Chiar dacă Ordonatorul acceptă sau solicită o astfel de prelungire, aceasta nu va fi acordată decât dacă Garantul şi Contra-garantul sunt de acord la rândul lor.

F. DREPTUL APLICABIL ŞI JURISDICŢIA

Articolul 27

Numai dacă în textul Garanţiei sau Contra-Garanţiei nu se precizează altfel, legea care guvernează este cea a locului unde îşi desfăşoară activitatea Garantului sau Contra-garantului sau, dacă Garantul sau Contra-garantul au mai multe locuri unde îşi desfăşoară activitatea, legea aplicabilă va fi aceea a locului sucursalei care a emis Garanţia sau Contra-Garanţia.

Articolul 28

Numai dacă în textul Garanţiei sau Contra-Garanţiei nu se precizează altfel, orice litigiu între Garant şi Beneficiar cu privire la Garanţia sau Contra-Garanţie sau între Contra-garant şi Garant referitor la Contra-Garanţie va fi soluţionat exclusiv de instanţa (tribunal) competentă a ţării în care îşi desfăşoară activitatea Garantul sau Contra-garantul (după caz) sau, dacă Garantul sau Contra-garantul au mai multe locuri unde îşi desfăşoară activitatea, de instanţa (tribunalul) competentă a ţării unde este amplasată sucursala care a emis Garanţia sau Contra - Garanţia.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA V

REGULI UNIFORME PENTRU RAMBURSURI DE LA BANCĂ LA BANCĂ, ÎN CADRUL ACREDITIVELOR

Publicaţia nr. 525*
Camera de Comerţ Internaţional - Paris
Valabilă de la 01.07.1996

A. PREVEDERI GENERALE ŞI DEFINIŢII

Articolul 1. Aplicarea regulilor uniforme privind rambursurile

Regulile Uniforme privind rambursurile de la bancă la bancă, în cadrul acreditivelor, "*Reguli ale Camerei Internaţionale de Comerţ*", *Publicaţia 525* se vor aplica tuturor rambursurilor de la bancă la bancă, atunci când sunt incluse în textul Autorizaţiei de Ramburs. Acestea obligă toate părţile implicate, dacă nu se menţionează altfel în Autorizaţia de Ramburs. Banca Emitentă este răspunzătoare de a indica în Acreditiv că Cererile de Ramburs sunt supuse acestor Reguli.

Într-un Ramburs de la bancă la la bancă supus acestor Reguli, Banca Rambursatoare acţionează pe baza instrucţiunilor şi/sau sub autoritatea Băncii Emitente.

Aceste Reguli nu intenţionează să se suprapună sau să modifice prevederile Regulilor şi Uzanţelor Uniforme pentru Acreditive.

Articolul 2. Definiţii

Aşa cum sunt utilizaţi în aceste Reguli următorii termeni vor avea înţelesurile specificate în acest articol şi vor putea fi folosiţi la singular sau plural, după caz;

a. "*Bancă Emitentă*" va însemna, banca ce a emis un Acreditiv şi Autorizaţia de Ramburs în cadrul Acreditivului.

b. "*Bancă Rambursatoare*" va însemna banca instructată şi / sau autorizată să asigure rambursul în conformitate cu o Autorizaţie de Ramburs emisă de Banca Emitentă.

c. "*Autorizaţie de Ramburs*" va însemna o instrucţiune şi / sau o autorizaţie, independentă de Acreditiv, emisă de o Bancă Emitentă, către o Bancă Rambursatoare, de a rambursa o Bancă Solicitantă sau, dacă acest lucru este cerut de Banca Emitentă, de a accepta şi plăti o trată(e) la termen trasă(e) asupra Băncii Rambursatoare.

d. "*Modificare de Ramburs*" va însemna un aviz de la Banca Emitentă către Banca Rambursatoare, menţionând modificări ale Autorizaţiei de Ramburs.

e. "*Bancă Solicitantă*" va însemna o bancă care plăteşte, se obligă la un angajament de plată diferată, acceptă trată(e), sau negociază în cadrul unui Acreditiv şi prezintă o Cerere de Ramburs Băncii Rambursatoare.

Scanned with OKEN Scanner

"*Banca Solicitantă*" va include o bancă autorizată să prezinte o Cerere de Ramburs Băncii Rambursatoare în numele băncii care plăteşte, îşi asumă angajamente de plată diferată, acceptă trată(e) sau negociază.

f. "*Cerere de Ramburs*" va însemna o solicitare de rambursare din partea Băncii Solicitante către Banca Rambursatoare.

g. "*Angajament de Ramburs*" va însemna un angajament irevocabil separat al Băncii Rambursatoare, emis pe baza autorizaţiei sau cererii Băncii Emitente, faţă de banca Solicitantă nominată în Autorizaţia de Ramburs, de a onora Cererea de Ramburs a acelei bănci, cu condiţia ca termenii şi condiţiile Angajamentului de Ramburs să fi fost îndepliniţi.

h. "*Modificarea Angajamentului de Ramburs*" va însemna un aviz de la Banca Rambursatoare către Banca Solicitantă nominată în Autorizaţia de Rambursare, menţionând modificări ale Angajamentului de Rambursare.

i. Pentru scopurie acestor Reguli sucursalele unei bănci din ţări diferite vor fi considerate ca bănci separate.

Articolul 3. Autorizaţia de ramburs faţă de acreditive

O Autorizaţie de Ramburs este separată de Acreditivul la care se referă, şi o Bancă Rambursatoare nu este interesată sau obligată de termenii şi condiţiile Acreditivului, chiar dacă vreo referire, oricare ar fi ea, privind termenii şi condiţiile Acreditivului, este inclusă în Autorizaţia de Ramburs.

B. OBLIGAŢII ŞI RESPONSABILITĂŢI

Articolul 4. Onorarea unei cereri de ramburs

Cu excepţia celor prevăzute de termenii Angajamentului său de Rambursare, o Bancă Rambursatoare nu este obligată să onoreze o Cerere de Ramburs.

Aericolul 5. Responsabilităţile băncii emitente

Banca Emitentă este răspunzătoare de a furniza informaţiile cerute conform acestor "Reguli", atât în Autorizaţia de Ramburs, cât şi în Acreditiv şi este răspunzătoare pentru orice consecinţă rezultând din neîndeplinirea acestei prevederi.

C. FORMA ŞI NOTIFICAREA AUTORIZAŢIILOR, A MODIFICĂRILOR ŞI A CERERILOR

Articolul 6. Emiterea şi primirea unei autorizaţii de ramburs sau a unei modificări de ramburs

a. Toate Autorizaţiile de Ramburs şi Modificările de Ramburs trebuie să fie emise sub forma unei teletransmisii autentificate sau a unei scrisori semnate.

Când un Acreditiv sau o modificare a acestuia, care are efect asupra Autorizaţiei de Ramburs, este emis(ă) prin teletransmisie, Banca Emitentă trebuie să avizeze Autorizaţia sa de Ramburs sau Modificarea de Ramburs, Băncii Rambursatoare, printr-o teletransmisie autenficiată.

Teletransmisia va fi considerată ca fiind Autorizaţie de Ramburs operabilă sau Modificare de Ramburs operabilă şi nu va trebui să fie transmisă confirmarea letrică.

Dacă, totuşi, o confirmare letrică va fi transmisă, aceasta nu va avea nici un efect, iar Banca Rambursatoare nu va avea nici o obligaţie să verifice o astfel de confirmare letrică, faţă de Autorizaţia de Ramburs operabilă sau Modificării de Ramburs operabile, primite prin teletransmisie.

Scanned with OKEN Scanner

b. Autorizaţiile de Ramburs şi Modificările de Ramburs trebuie să fie complete şi precise.

Pentru evitarea de confuzii şi neînţelegeri, Banca Emitentă *nu trebuie să trimită* Băncilor Rambursatoare:

1. o copie a Acreditivului sau vreo parte a acestuia, sau copia unei modificări a acreditivului, în locul sau în completarea Autorizaţiei de Ramburs sau a Modificării de Ramburs. Dacă se primesc astfel de copii de către Banca Rambursatoare, acestea nu vor fi luate în consideraţie;

2. mai multe Autorizaţii de Ramburs într-o singură teletransmisie sau scrisoare, decât dacă acest lucru este acceptat în mod expres de către Banca Rambursatoare.

c. Banca Emitentă *nu va cere* în Autorizaţia de Ramburs un certificat de îndeplinire (de conformitate) a termenilor şi condiţiilor Acreditivului.

d. Toate Autorizaţiile de Ramburs, (în completarea cerinţelor Art. 1 de includere a referirii la aceste Reguli) trebuie să menţioneze următoarele:

1. numărul Acreditivului.

2. valuta şi suma.

3. sume adiţionale plătibile şi tolerante, dacă este cazul.

4. Banca Solicitantă, sau în cazul acreditivelor liber negociabile, menţiunea că cererile de ramburs pot fi făcute de orice bancă. În absenţa unei astfel de indicaţii, Banca Rambursatoare este autorizată să plătească oricărei Bănci Solicitante.

5. Părţile responsabile pentru comisioane (comisioanele Băncii Solicitante şi ale Băncii Rambursatoare) în conformitate cu Art. 16 din aceste Reguli.

Modificările de Ramburs trebuie să menţioneze numai schimbările referitoare la cele de mai sus, şi numărul Acreditivului.

e. Dacă Băncii Rambursatoare i se solicită să accepte şi să plătească o trată(e) la termen, Autorizaţia de Ramburs trebuie să indice următoarele, în completarea informaţiilor specificate la punctul (d) de mai sus:

1. termenul la care trata va fi trasă

2. trăgătorul

3. partea responsabilă cu comisioanele de acceptare şi scontare, dacă este cazul.

Modificarea de Ramburs trebuie să menţioneze modificările referitoare la cele de mai sus.

Banca Emitentă *nu va cere* ca o trată la vedere să fie trasă asupra Băncii Rambursatoare.

f. Orice cerere pentru:

1. pre-notificarea unei Cereri de Ramburs la Banca Emitentă trebuie să fie inclusă în Acreditiv şi nu în Autorizaţia de Ramburs;

2. notificarea prealabilă a debitării către Banca Emitentă trebuie să fie indicată în Acreditiv.

g. Dacă Banca Rambursatoare nu este pregătită, din orice motiv, oricare ar fi acesta, să acţioneze în baza unei Autorizaţii de Ramburs sau a unei Modificări de Ramburs, ea trebuie să informeze fără întârziere Banca Emitentă despre acest lucru.

h. În completarea prevederilor Art. 3 şi 4, Băncile Rambursatoare nu sunt responsabile pentru orice consecinţă rezultând din nerambursare sau întârzierea rambursării Cererii de Ramburs, dacă vreo prevedere conţinută în acest Articol nu este respectată de Banca Emitentă şi / sau Banca solicitantă.

Scanned with OKEN Scanner

Articolul 7. Expirarea autorizaţiei de ramburs

Cu excepţia existenţei acordului expres al Băncii Rambursatoare, Autorizaţia de Ramburs nu trebuie să conţină o dată de expirare sau data ultimă pentru prezentarea unei solicitări de plată, cu excepţia celor indicate în Art. 9.

Banca Rambursatoare nu-şi asumă vreo responsabilitate privind data expirării valabilităţii Acreditivului, şi dacă o astfel de dată este menţionată în Autorizaţia de Ramburs, ea nu va fi luată în consideraţie.

Banca Emitentă trebuie să-şi anuleze Autorizaţia de Ramburs pentru orice valoare neutilizată din Acreditivul la care se referă, informând Banca Rambursatoare fără întârziere.

Articolul 8. Modificarea sau anularea autorizaţiei de ramburs

Cu excepţia cazului în care Banca Emitentă a autorizat sau a cerut Băncii Rambursatoare să emită un Ramburs Garantat (Angajament de Rambursare), conform Art. 9, şi Banca Rambursatoare a emis un Ramburs Garantat (Angajament de Rambursare).

a. Banca Emitentă poate să emită o Modificare de ramburs sau să anuleze o Autorizaţie de Ramburs în orice moment, la trimiterea notificării, în acest sens, către Banca Rambursatoare.

b. Banca Emitentă trebuie să notifice (avizeze) orice modificare a Autorizaţiei de Ramburs care are efect asupra instrucţiunilor de Ramburs conţinute în Acreditiv, Băncii Nominate, sau în cazul unui Acreditiv liber negociabil, Băncii Avizatoare. În cazul anulării Autorizaţiei de Ramburs înainte de expirarea valabilităţii Acreditivului Banca Emitentă trebuie să furnizeze Băncii Nominate sau Băncii Avizatoare, instrucţiuni noi de ramburs.

c. Banca Emitentă trebuie să ramburseze Băncii Rambursatoare orice Cerere de Ramburs onorată sau tratată(e) acceptată de Banca Rambursatoare înaintea primirii de către aceasta a notificării de anulare sau modificarea Rambursului.

Articolul 9. Rambursul garantat asumarea angajamentului de rambursare

a. În completarea cerinţelor sub-articolului 6 (a), (b) şi (c) al acestor Reguli, toate Autorizaţiile de Ramburs autorizând sau cerând emiterea unui Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat), trebuie să îndeplinească prevederile acestui articol.

b. O autorizaţie sau cerere a Băncii Emitente către Banca Rambursatoare pentru emiterea unui Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat) este irevocabilă (Autorizaţie Irevocabilă de Ramburs) şi trebuie (în completarea cerinţelor Art. 1 privind includerea referirii la aceste Reguli) să conţină următoarele:

1. numărul acreditivului;
2. valuta şi suma;
3. sume adiţionale plătibile şi tolerante, dacă este cazul;
4. numele complet şi adresa Băncii Solicitante în favoarea căreia trebuie emis Angajamentul de Rambursare (Rambursul Garantat);
5. ultima dată pentru prezentarea Cererii de Ramburs incluzând orice perioadă uzuală;
6. părţile responsabile pentru comisioane (ale Băncii Solicitante şi ale Băncii Rambursatoare precum şi taxele pentru Rambursul Garantat) în conformitate cu Art. 16 al acestor Reguli.

Scanned with OKEN Scanner

c. Dacă i se cere Băncii Rambursatoare să accepte şi să plătească o trată(e) la termen, Autorizaţia Irevocabilă de Ramburs trebuie să indice de asemenea, în completarea informaţiilor conţinute la punctul (b) de mai sus, următoarele:

1. termenul la care trata (tratele) va / vor fi trasă(e);
2. trasul;
3. partea responsabilă pentru comisioanele privind acceptarea şi scontarea, dacă este cazul.

Banca Emitentă nu trebue să ceară ca o trată(e) la vedere să fie trasă asupra Băncii Rambursatoare.

d. Dacă Banca Rambursatoare este autorizată sau i se cere de către Banca Emitentă să emită un Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat) către Banca Solicitantă, dar aceasta nu este pregătită să o facă, ea trebuie să informeze fără întârziere Banca Emitentă.

e. Un Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat) trebuie să indice termenii şi condiţiile angajamentului precum şi:

1. numărul acreditivului şi Banca Emitentă;
2. valuta şi valoarea Autorizaţiei de Ramburs;
3. sume adiţionale plătibile şi tolerante dacă este cazul;
4. valuta şi valoarea Angajamentului de Rambursare;
5. ultima dată pentru prezentarea solicitării, incluzând orice perioadă uzuală;
6. partea care plăteşte taxele pentru Angajamentul de Rambursare (Rambursul Garantat) dacă este alta decât Banca Emitentă. Banca Rambursatoare trebuie de asemenea să includă comisioanele sale, dacă este cazul, care vor fi deduse din suma solicitată.

f. Dacă ultima dată pentru prezentarea solicitării, cade într-o zi în care Banca Rambursatoare este închisă pentru alte motive decât cele menţionate în Art. 15, ultima dată pentru prezentarea unei solicitări va fi extinsă la următoarea zi în care Banca Rambursatoare este deschisă.

g.

1. O Autorizaţie Irevocabilă de Ramburs nu poate fi modificată sau anulată fără acordul Băncii Rambursatoare.

2. Când o Bancă Emitentă a modificat Autorizaţia sa Irevocabilă de Ramburs, Banca Rambursatoare care a emis Angajamentul de Rambursare (Rambursul Garantat), poate să modifice angajamentul său pentru a reflecta această modificare.

Dacă o Bancă Rambursatoare alege să nu modifice Angajamentul său de Ramburs (Rambursul său Garantat), ea trebuie să informeze despre aceasta fără întârziere Banca Emitentă.

3. O Bancă Emitentă care a emis o modificare a Autorizaţiei sale Irevocabile de Ramburs, va fi irevocabil obligată din momentul în care avizează această modificare a Autorizaţiei Irevocabile de Ramburs.

4. Termenii Autorizaţiei Irevocabile de Ramburs Originală (sau ai unei Autorizaţii incluzând modificări ale Autorizaţiei Irevocabile de Ramburs acceptate anterior) vor rămâne în vigoare pentru Banca Rambursatoare până când ea va comunica Băncii Emitente că acceptă modificarea.

5. O Bancă Rambursatoare trebuie să comunice Băncii Emitente acceptarea sau respingerea unei modificări a Autorizaţiei Irevocabile de Ramburs.

Unei Bănci Rambursatoare nu i se cere să accepte sau să respingă o modificare a unei Autorizaţii Irevocabile de Ramburs până când ea nu primeşte accep-

Scanned with OKEN Scanner

tarea sau respingerea modificării Angajamentului (său) de Rambursare (Rambursului Garantat), de la Banca Solicitantă.

h.

1. Un Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat) nu poate fi modificat sau anulat fără acordul Băncii Solicitante.

2. O Bancă Rambursatoare care a emis o modificare a Angajamentului de Rambursare va fi irevocabil obligată din momentul avizării acestei modificări a Rambursului Garantat.

3. Termenii Angajamentului de Rambursare (Rambursului Garantat) original (sau ai Angajamentului de Rambursare incluzând modificări acceptate anterior ale Rambursului, vor rămâne în vigoare pentru Banca Solicitantă până când ea va comunica Băncii Rambursatoare acceptul său cu Modificarea Angajamentului de Rambursare (Rambursului Garantat).

4. O Bancă Solicitantă trebuie să comunice Băncii Rambursatoare acceptul sau respingerea unei modificări a Angajamentului de Rambursare (RambursuluI Garantat).

Articolul 10. Norme pentru cererile de ramburs

a. Cererile de Ramburs ale Băncilor Solicitante:

1. trebuie să fie sub formă de teletransmisii, numai dacă acest lucru nu este interzis în mod expres de Banca Emitentă sau în scrisoarea originală.

O Bancă Rambursatoare are dreptul de a solicita ca Cererea de Ramburs să fie autentificată şi în acest caz Banca Rambursatoare nu va fi răspunzătoare pentru orice consecinţă rezultând din vreo întârziere care ar apare. Dacă o Cerere de Ramburs este făcută prin teletransmisie, nu trebuie trimisă nici o confirmare letrică.

În cazul în care o astfel de confirmare letrică este trimisă, Banca Solicitantă va fi responsabilă pentru orice consecinţă ce ar putea să apară din duplicarea rambursului;

2. trebuie să indice clar numărul Acreditivului şi banca Emitentă (şi referinţa Băncii Rambursatoare, dacă se cunoaşte);

3. trebuie să menţioneze separat suma principală solicitată, precum şi orice sume adiţionale şi comisioane;

4. nu trebuie să fie o copie a avizului de plată, de plată diferată, de acceptare sau de negociere, a Băncii Solicitante către Banca Emitentă;

5. nu trebuie să includă mai multe Cereri de Ramburs într-o singură teletransmisie sau scrisoare;

6. în cazul unui Angajament de Ramburs (Ramburs Garantat), trebuie să fie în conformitate cu termenii şi condiţiile Angajamentului de Rambursare (Rambursului Garantat).

b. În cazurile în care asupra Băncii Rambursatoare trebuie trasă o trată la termen, Banca Solicitantă trebuie să expedieze trata Băncii Rambursatoare, împreună cu Cererea de Ramburs pentru procesare, şi să includă în solicitarea sa, dacă se cere în Acreditiv şi / sau în Angajamentul de Rambursare (Rambursul Garantat), următoarele:

1. descrierea generală a mărfurilor şi / sau serviciilor;

2. ţara de origine;

3. locul de destinaţie / executare; şi dacă tranzacţia acoperă transport de mărfuri;

Scanned with OKEN Scanner

4. data încărcării;
5. locul de încărcare.

c. Băncile Solicitante nu trebuie să indice în Cererea de Ramburs că au efectuat o plată, acceptare sau negociere sub rezervă sau contra unei garanţii.

d. Băncile Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru vreo consecinţă care ar putea apare din orice neacceptare sau întârziere în procesare dacă Banca Solicitantă nu respectă prevederile acestui articol.

Articolul 11. Procesarea cererilor de ramburs

a.

1. Băncile Rambursatoare vor avea un timp rezonabil, care nu va depăşi 3 zile bancare după ziua primirii Cererii de Ramburs pentru procesarea solicitărilor.

Cererile de Ramburs primite în afara orelor de program, sunt considerate a fi primite în următoarea zi bancară.

Dacă Banca Emitentă solicită o pre-notificare de debitare această perioadă de pre-notificare va fi în plus faţă de perioada de procesare menţionată mai sus.

2. Dacă Banca Rambursatoare decide să nu ramburseze, fie din cauza unei solicitări neconforme în cadrul Angajamentului de Rambursare (Ramburs Garantat), fie din orice alt motiv, oricare ar fi acesta, în cadrul unei Autorizaţii de Ramburs, ea trebuie să notifice acest lucru prin telecomunicaţie, sau dacă acest lucru nu este posibil, prin orice alt mijloc de comunicare fără întârziere dar nu mai târziu de sfârşitul celei de a 3-a zi bancară, următoare datei primirii solicitării (plus orice altă perioadă adiţională menţionată în sub.- art. 1 de mai sus).

O astfel de notificare va fi trimisă Băncii Solicitante şi Băncii Emitente, iar în cazul unui Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat), trebuie să se menţioneze motivele de neonorare a Cererii).

b. Băncile Rambursatoare nu vor procesa cererile pentru dată de valută anterioară (data de valută anterioară datei Cererii de Ramburs) primite de la Banca Solicitantă.

c. Dacă o Bancă Rambursatoare nu a emis un Angajament de Rambursare (Ramburs Garantat), iar un ramburs este datorat la o dată ulterioară:

1. Cererea de Ramburs trebuie să menţioneze data de ramburs prestabilită (predeterminată);

2. Cererea de Ramburs nu trebuie să fie prezentată Băncii Rambursatoare cu mai mult de 10 (zece) zile bancare (lucrătoare la banca sa) înainte de data astfel prestabilită.

Dacă o Cerere de Ramburs este prezentată cu mai mult de 10 zile bancare înainte de data prestabilită, Banca Rambursatoare poate să nu ia în consideraţie Cererea de Ramburs.

Dacă Banca Rambursatoare nu ia în consideraţie Cererea de Ramburs ea trebuie să informeze fără întârziere Banca Solicitantă printr-o teletransmisie sau orice alt mijloc de comnicare.

3. Dacă data predeterminată a rambursului reprezintă mai mult de 3 zile bancare după data primirii Cererii de Ramburs, Banca Rambursatoare nu are nici o obligaţie să transmită o notificare de nerambursare până la acea dată predeterminată, sau nu mai târziu de încheierea celei de a treia zi bancară de la primirea Cererii de Ramburs, plus orice perioadă adiţională menţonată la pct. (a.1) de mai sus, oricare ar fi mai târzie.

Scanned with OKEN Scanner

d. Dacă nu este în mod expres altfel stabilit de către Banca Rambursatoare şi Banca Solicitantă, Băncile Rambursatoare vor efectua rambursuri pe baza unei Cereri de Ramburs numai către Bancă Solicitantă.

4: Băncile Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate dacă ele onorează o Cerere de Ramburs care menţionează că plata, acceptarea sau negocierea a fost efectuată sub rezervă sau contra unei garanţii şi nu va lua în considerare o astfel de menţiune.

O astfel de rezervă sau garanţie priveşte numai relaţiile dintre Banca Solicitantă şi partea căreia i-au fost formulate rezervele, sau de la cine sau în numele cui a fost obţinută garanţia.

Articolul 12. Duplicarea autorizaţiilor de ramburs

După primirea documentelor, o Bancă Emitentă nu trebuie să dea o nouă Autorizaţie de Ramburs sau instrucţiuni suplimentare, în afară de cazul în care ele constituie o modificare a acesteia sau o anulare a Autorizaţiei de Ramburs existentă.

Dacă Banca Emitentă nu respectă cele de mai sus şi este emis un duplicat de ramburs, este responsabilitatea Băncii Emitente de a obţine restituirea sumei din duplicatul de ramburs. Banca Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru orice consecinţă care ar putea să apară dintr-o astfel de duplicare.

D. PREVEDERI DIVERSE

Articolul 13. Uzanţe şi legislaţie străină

Banca Emitentă va fi obligată şi va indemniza (plăti) Banca Rambursatoare pentru toate obligaţiile şi responsabilităţile impuse de uzanţele şi legislaţia străină.

Articolul 14. Lipsa de responsabilitate privind transmiterea mesajelor

Băncile Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele care apar din întârzierea şi / sau pierderea în transmiterea vreunui mesaj, scrisoare sau document, sau pentru întârzierea,mutilarea sau alte erori care apar în transmiterea oricărei telecomunicări.

Băncile Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru erorile de traducere.

Articolul 15. Forţa majoră

Băncile Rambursatoare nu-şi asumă nici o obligaţie sau responsabilitate pentru consecinţele care apar din întreruperea activităţii lor datorită unor cauze naturale (catastrofe), revolte, tulburări civile, insurecţii, războaie şi orice alte cauze în afara controlului lor, sau cele provocate de greve sau blocaje (lockouts).

Articolul 16. Comisioane

a. Comisioanele Băncii Rambursatoare vor fi în sarcina Băncii Emitente. Totuşi, în cazurile în care comisioanele sunt în sarcina unei alte părţi, este responsabilitatea Băncii Emitente să menţioneze aceasta în Acreditivul original şi în Autorizaţia de Ramburs.

b. Când onorează o Cerere de Ramburs, o Bancă Rambursatoare este obligată să respecte instrucţiunile menţionate în Autorizaţia de Ramburs referitoare la comisioane.

Scanned with OKEN Scanner

c. În cazul în care comisioanele Băncii Rambursatoare sunt în contul altei părţi, ele vor fi deduse atunci când Cererea de Ramburs va fi onorată. Dacă o Bancă Rambursatoare respectă instrucţiunile Băncii Emitente în ceea ce priveşte comisioanele (incluzând taxe, costuri, cheltuieli) şi acestea nu sunt plătite sau nu a fost prezentată Băncii Rambursatoare nici o Cerere de Ramburs în cadrul Autorizaţiei de Ramburs, Banca Emitentă va rămâne obligată pentru aceste cheltuieli.

d. Dacă nu este altfel menţionat în Autorizaţia de Ramburs, toate comisioanele plătite de Banca Rambursatoare se vor adăuga valorii Autorizaţiei, cu condiţia ca Banca Solicitantă să indice suma acestor comisioane.

e. Dacă Banca Emitentă omite să transmită Băncii Rambursatoare instrucţiuni privind comisioanele (costurile), toate comisioanele vor fi în contul Băncii Emitente.

Articolul 17. Solicitări de dobândă/pierderi de dată de valută

Toate solicitările privind pierderi de dobândă, pierderea datei de valută sau orice fluctuaţie a cursului de schimb, reevaluare sau devalorizare au loc între Banca Solicitantă şi Banca Emitentă, în afara cazului când astfel de pierderi rezultă din neîndeplinirea de către Banca Rambursatoare a obligaţiilor sale asumate în cadrul Angajamentului de Rambursare a Rambursului Garantat).

* Publicaţia 525 a fost tradusă de un colectiv de specialişti în probleme de tehnica decontărilor internaţionale din cadrul BANCOREX S.A.
Colectivul a fost alcătuit din următoarele persoane;

– Ecaterina Şefănoiu	- Director - Direcţia Afaceri Documentare Externe
– Radu Ivanisin	- Director - Direcţia Relaţii şi Corespondenţi Bancari
– Cornel Ioniţă	- Director Adj. - Direcţia Relaţii şi Corespondenţi Bancari
– Eugenia Micu	- Şef Serviciu - Direcţia Relaţii şi Corespondenţi Bancari
– Elena Hrenciuc	- Şef Serviciu - Direcţia Relaţii şi Corespondenţi Bancari

Scanned with OKEN Scanner

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

Ackerman, J., Socker, R. ş.a. - Un manuel pour plus de sécurité dans le commerce international, Crédits documentaires, Encaissements documentaires, Garanties bancaires, Credit Suisse Nr. 69.

Ackerman, J., Lacher, R., F. Rechsteiner - Documentary Credits, Documentary Collections Bank guarantees, A Jolidon, guide to safer international trading Credit Suisse Special Publications, Vol. 69, 1994

Boudinot, A. - Practique du credit documentaire, Paris, 1979

xxx - A guide to foreign exchange and the money markets, Credit Suisse Special Publication, Vol. 80, 1992

Bontoux, Gh., Eisemann, Fr. - Le crédit documentaire dans le commerce extérieur, Paris, Edition Jupiter, 1986

Bran, Paul - Relaţii financiare şi monetare internaţionale, Ediţia Economică, Bucureşti, 1995

Căpăţână, O., Ştefănescu, B. - Tratat de drept al comerţului internaţional, Vol. I şi II, Editura Academiei, Bucureşti, 1985

xxx - Dicţionar juridic de comerţ exterior, Bucureşti, Editura Ştiinţifică şi enciclopedică, 1986.

Doyle, E.P. - Practice of Banking, Great Britain, Hondbook series, Macdonald and Evans, Plymouth, 1989.

xxx - Economia de piaţă, instituţii şi mecanisme, Vol. III şi IV, Tribuna Economică, 1991

Evitt, H.E. - A manual of Foreign Exchange, London, Pitman Publishing, Seventh edition, 1989

xxx - Garanties bancaires, Societé de Banque Suisse, 1992

xxx - Guide des operations de crédit documentaire, Chambre de Commerce Internationale, Paris, 1988.

xxx - Guide des operations de crédit documentaire, Sociéte Générale, Banque française et internationale, Paris, 1978.

Scanned with OKEN Scanner

Goreniuc, P.	- Relaţiile de plăţi cu străinătatea, Bucureşti, Editura Ştiinţifică, 1971.
Imireanu, Gh.M.	- Instrumente şi modalităţi de plată în schimburile internaţionale, Craiova, Scrisul românesc, 1982.
Imireanu, Gh. M.	- Tehnica şi practica operaţiunilor bancare, Ediţia Tribuna Economică, Bucureşti, 1995.
xxx	- Incoterms 1990, C.C.I.P., Ediţia Camera de Comerţ şi Industrie a României, 1991.
xxx	- Opérations documentaires, Société de Banque Suisse, Zürich, Suisse, 1987.
Negruş Mariana	- Mijloace şi modalităţi de plată internaţionale, Bucureşti, Editura Academiei, 1986.
Negruş Mariana	- Tehnici de calcul valutar-financiare, Bucureşti, Editura Militară, 1992.
Pătrăşcanu, P., Sachelarie, O.	- Titluri de credit în comerţul internaţional, Craiova, Scrisul românesc, 1975.
Pencea, R., Dănăilă, I., Ionescu, A.	- Transporturi şi expediţii internaţionale de mărfuri, Bucureşti, 1989.
Pintea, A., Ruscanu, Gh.	- Băncile în economia românească (1774-1995), Editura Economică, 1995.
Poullet, J.	- Les garantees contractualles dans le commerce internationale, Droit et practique du commerce internationale, nr. 3/1994.
Turcu, Ion	- Operaţiuni şi contracte bancare, Editura Lumina Lex, Bucureşti, 1995.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ

SUMMARY

The use of the means of payment in the present currency system can be either a hindrance or a challenge for a company to develop business relations abroad. At the same time, payments cannot be dissociated from the price and currency risks, from the nonfulfilment or incomplete fulfilment of contractual obligations.

This is why, the work deals with three matters in their interdependence:

- international payments
- currency and price risks
- the system of guarantees, especially bank guarantees.

The book intends to present synthetically and accessibly, the main aspects of the above mentioned problems with emphasis on the practical aspects, on the implications of the analysed pheonomena and less on theory, needed only when it was necessary in presentatig certain matters.

Dealing with the above mentioned matters, we have started from the necessity of understanding financial matters generated by the use of certain instruments and techniques. The choice of using one or another of them also implies knowing and analysing them in the international currency context and according to their governing rules as well as mastering techniques of counteracting negative effects and doing more efficient business.

We have tried to combine the scientific approach with accessibility, so that the book be useful immediately and directly to the banking enviroment and to those dealing with international trade, to students and readers who wish to deepen their knowledge in this field.

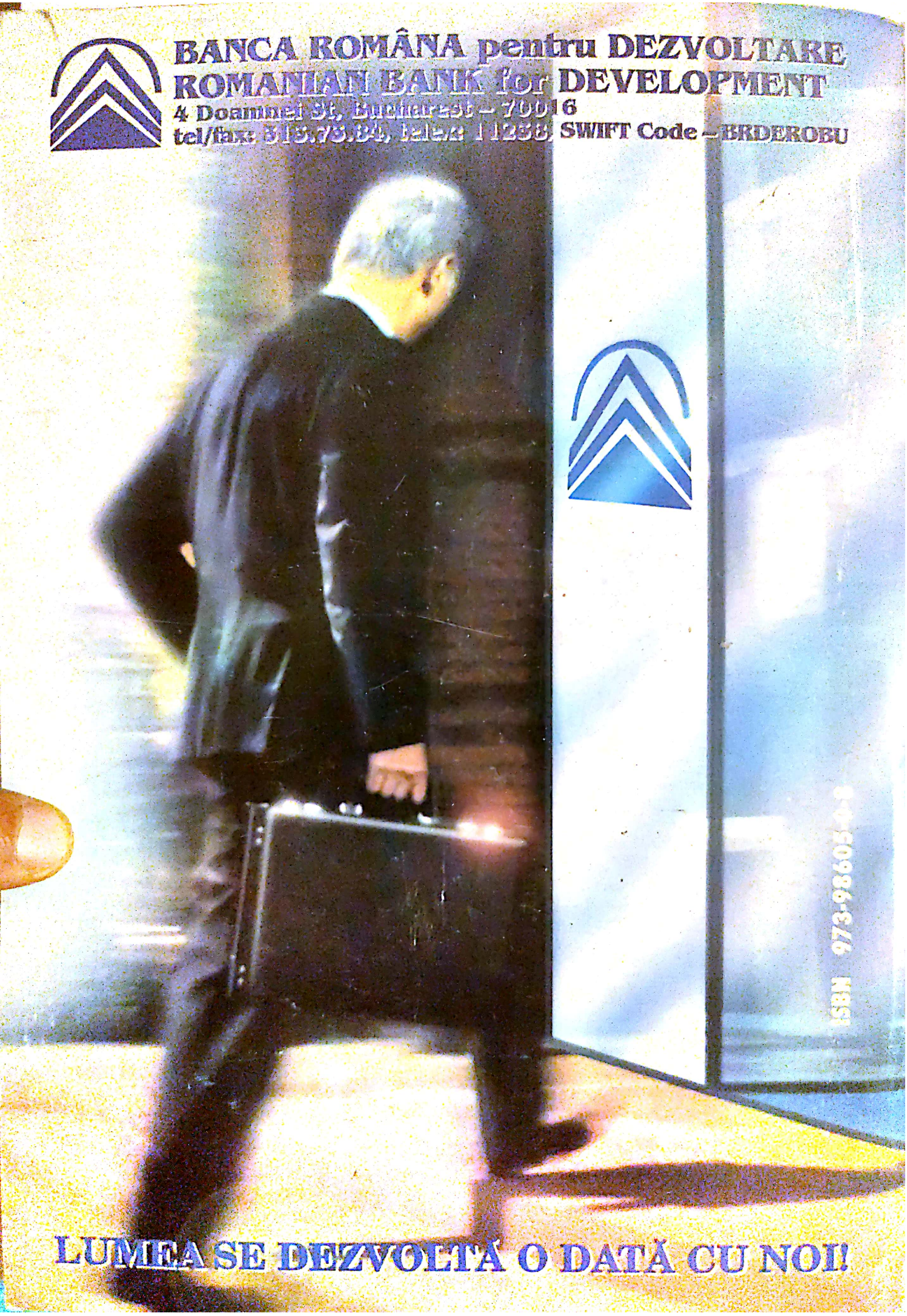
BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ

INSTRUMENTE MODERNE
DE PLATĂ, LA ÎNDEMÂNA
DUMNEAVOASTRĂ:
CARD-urile **BCR**

REȚEAUA
DE **ATM**-uri
VĂ STĂ LA DISPOZIȚIE
7 zile din 7,
24 de ore din 24 !

Scanned with OKEN Scanner

BANCA ROMÂNA pentru DEZVOLTARE
ROMANIAN BANK for DEVELOPMENT
4 Doamnei St, Bucharest – 70016
tel/fax: 315.73.84, telex: 11238, SWIFT Code – BRDEROBU



ISBN 973-98605-0-3

LUMEA SE DEZVOLTĂ O DATĂ CU NOI!

Scanned with OKEN Scanner